Lennart Bernhed

En intervju av Gustav Sjöblom

8 oktober 2008

Intervju 124

Från matematikmaskin till IT

Denna intervju har genomförts inom ramen för projektet Från matematikmaskin till IT som är ett samarbete mellan Avdelningen för teknik- och vetenskapshistoria vid KTH, Dataföreningen i Sverige och Tekniska museet finansierat av Riksbankens Jubileumsfond, Stiftelsen Marcus & Amalia Wallenbergs minnesfond samt Sven Tyréns stiftelse. Originalinspelning och transkript finns tillgängliga på Tekniska museet i Stockholm. Intervjun bör refereras på följande sätt:

Lennart Bernhed, intervju från 2008 av Gustav Sjöblom, Teknik och samhälle, Chalmers tekniska högskola.

Nyckelord: Burroughs, försäljning, handel, ICA Eol, IT-industri, Luna, realtidssystem, Saab-Univac, Sperry, Univac, Unisys, Västsverige.

Abstract

Lennart Bernhed spent the major part of his career as a systems representative, salesman, and branch office manager at the Göteborg office of computer manufacturer Sperry/Saab-Univac/Unisys. Bernhed was born in 1937 and graduated from upper secondary education in 1956 with a specialization in mathematics. Between 1958 and 1961 he worked as a service representative for Burroughs, servicing and programming mechanical office machines in southern Sweden. Looking for new challenges in programming computers, Bernhed moved to Volvo to become a programmer, working mainly with systems for spare parts and retailers. Between 1965 and 1968 Bernhed worked in the USA, initially briefly with production planning at Boeing in Seattle but for the most part as head of computing at Volvo's American subsidiary, where he designed and implemented computer systems for spare parts, sales support and accounting. In 1968 Bernhed returned to Sweden and joined Sperry (Univac) which at that time was making an effort to expand in West Sweden by winning customers from market leader IBM. For the first three years Bernhed was a systems representative and worked closely with three customers (Förenade Tak, Leo and ICA Eol). Between 1972 and 1977 Bernhed was a sales representative and took part in Univac's attempt to establish itself as market leader in providing hardware and programming support for real time systems, notably at ICA Eol and Luna. In 1978 Bernhed was promoted to branch office manager in Göteborg, a position he retained until the merger of Sperry and Burroughs in 1986.

Informant: Lennart Bernhed
Intervjuare: Gustav Sjöblom
Tid: 8 oktober 2008
Plats: Lennart Bernheds hem i Lunden i Göteborg

Gustav Sjöblom: Idag är det den 8 oktober 2008. Jag heter Gustav Sjöblom och är forskningssekreterare för området handel i projektet ”Från matematikmaskin till IT”. Jag sitter hemma hos Lennart Bernhed i Göteborg för att göra en intervju om Lennarts erfarenheter av datorer, framförallt från det företag som först hette Univac och sedan … ja, vad hette det sedan? … Sperry, Saab-Univac och Unisys. Men vi ska börja med att gå tillbaka från början med lite biografi och du är född i Värnamo den 3 mars 1937?

Lennart Bernhed: Ja, det stämmer.

Gustav Sjöblom: Var växte du upp någonstans?

Lennart Bernhed: Jag växte upp i Bredaryd två mil utanför Värnamo. Där fanns ingen möjlighet att gå vidare i skolan utan jag fick flytta Gislaved och läsa realskolan där. Det fanns inga möjligheter att åka fram och tillbaks, utan jag fick då inackordera mig och bodde där i fyra år. När det var dags för gymnasium fyra år senare så fick jag göra samma sak och inackordera mig i Värnamo.

Gustav Sjöblom: Vad gjorde dina föräldrar?

Lennart Bernhed: Mina föräldrar var egna företagare. Min far hade en liten industri och tillverkade persienner. Min mor hade till att börja med café och bageri och sedan så småningom kiosk i Bredaryd. Så jag är en genuin smålänning kan man säga och det hörs väl på språket. [skratt]

Gustav Sjöblom: Hur var din uppväxt i övrigt?

Lennart Bernhed: Ja, den var … vad ska jag säga … harmonisk och lugn. Jag var intresserad av diverse sport, spelade fotboll och framförallt sprang jag orientering i smålandsskogarna och det gör jag fortfarande, 71 år gammal.

Gustav Sjöblom: Blev du indragen i dina föräldrars affärsverksamhet?

Lennart Bernhed: Ja, det blev jag ju på så vis att jag satt mycket i kiosken och sålde tidningar och godis på kvällstid och även hjälpte min far att sätta upp lite persienner här och där, men det var väl inte så mycket.

Gustav Sjöblom: Hade du något teknikintresse?

Lennart Bernhed: Ja, det hade jag faktiskt, ett genuint teknikintresse, har alltid gillat att pilla med maskiner och reparera maskiner och så vidare. Det har varit ett stort intresse hos mig.

Gustav Sjöblom: Vet du var det kom ifrån?

Lennart Bernhed: Nej, det har jag väl aldrig riktigt förstått egentligen [skratt]. Det har liksom bara blitt till. Det är fortfarande det roligaste jag vet när någonting går sönder, för

då får jag sätta mig in i det hur det fungerar och försöka reparera det. Det är faktiskt ganska kul.

Gustav Sjöblom: Fanns det någon studietradition i familjen?

Lennart Bernhed: Nej, det gjorde det inte. Vi hade faktiskt ingen i min släkt som ens hade tagit studenten, så jag var väl den första i släkten som tog studenten.

Gustav Sjöblom: Var det givet att du skulle gå vidare till realskolan ändå?

Lennart Bernhed: Ja, man kan väl säga som så att det var läraren i folkskolan som tyckte att jag absolut skulle göra det. Han tyckte att jag hade lätt för att studera och var en begåvning, så det var slöseri att inte göra det. Men det var ett svårt beslut att flytta hemifrån när man var tolv år gammal, det är inte så där självskrivet precis. Ibland var det inte så kul att sitta där på inackorderingsrummet i Gislaved, tolv år gammal och borta från föräldrarna. Men det funkade.

Gustav Sjöblom: Hur tänkte du och kanske dina föräldrar när du var färdig med realskolan och skulle gå vidare?

Lennart Bernhed: Jag hade ganska bra betyg när jag gick ut realskolan så det var väl ganska givet att jag skulle gå vidare i gymnasiet. Det var väl aldrig något alternativ att lägga av där utan jag fortsatte, men då blev det som sagt att flytta till nytt ställe igen och söka upp ett hyresrum i Värnamo att flytta in i. Men där blev det faktiskt så småningom dagliga förbindelser med Bredaryd, så jag bodde bara inackorderad i Värnamo i ett drygt halvår, sedan började jag åka buss emellan.

Gustav Sjöblom: Vad läste du för inriktning på gymnasiet?

Lennart Bernhed: Det var reallinjen med speciell inriktning på matematik, eller det fanns något på den tiden som hette specialmatematik och eftersom jag var intresserad av matematik så tyckte jag det var kul. Jag har alltid gillat matematik, så det blev den linjen.

Gustav Sjöblom: Har du fortfarande kontakt med några kamrater ifrån den tiden?

Lennart Bernhed: Ja, det har jag. Ifjol var det precis 50 år sedan vi tog studenten, så vi hade en träff på Värnamo stadshotell där faktiskt alla i vår klass är i livet och jag tror nittio procent av vår klass på gymnasiet var där, så det var kul. Det bor faktiskt bara en som gick i Värnamo här i Göteborg som jag har sporadiska kontakter med. De flesta bor spridda i landet och en hel del i Stockholm.

Gustav Sjöblom: Har du haft någon yrkesmässig kontakt med någon?

Lennart Bernhed: Nej, det har jag inte.

Gustav Sjöblom: 1956 tog du studenten från gymnasiet i Värnamo. Vad var det som väntade då?

Lennart Bernhed: Det var den obligatoriska militärtjänsten och i och med att man hade tagit studenten så var det 15 månader som väntade, sådan här underofficersutbildning. Det var ju lite lång tid när man var ung att gå där och släpa i gruset i Eksjö och det var

inte så kul precis, utan man längtade därifrån, men de 15 månaderna rullade iväg och man fick ett fantastiskt ekonomiskt bidrag då man var där i 15 månader. Jag kommer inte ihåg riktigt men på den tiden var det mycket pengar, tvåtusen kronor någonting sådant där och man kände sig riktigt rik den dagen det bar ut därifrån.

Gustav Sjöblom: Och sedan väntade det stora livet där utanför. Var det aldrig aktuellt att läsa vidare vid universitet för din del?

Lennart Bernhed: Jo, jag började läsa matematik på universitetet i Lund. Jag hade väl gått där ett par månader så var det en annons i tidningen ifrån ett amerikanskt företag som lät väldigt spännande. Burroughs. De sökte folk för … ja, vi kan väl inte kalla det datorer, men det var i alla fall väldigt avancerade kontorsmaskiner. Jag tyckte det där lät väldigt intressant så jag slängde in en intresseanmälan och då kallades man till en intervju. Intervjun bestod av dels att man fick svara på lite kluriga frågor, men framförallt så ställde de en stor maskin framför näsan på en och sa att ”Den här maskinen räknar fel, kan du fixa det?” Det var väldigt kul, det var en utmaning att sätta sig där och fundera på de här hjulen och överhuvudtaget hur den kunde räkna och varför den då räknade fel. Då satt jag och pillade med en skruvmejsel och funderade och jag kom på det där. Det var ett kugghjul som inte hängde med de övriga för att den axel som drog det här kugghjulet hade blivit lite skev, så det var bara att rätta till den och sedan köra och sedan fungerade den och räknade rätt. Tack vare att jag lyckades med det, förmodligen, så fick jag erbjudande om jobb och en för den tiden fantastisk lön. Då tyckte jag herregud, vad ska jag gå och läsa för när jag kan få sådan här enorm lön med en gång? Visst. Jag provade på det och hoppade på det här jobbet på Burroughs i Malmö. Det bestod av att man dels var serviceingenjör och fick rycka in när det var fel på de här maskinerna, dels fick man programmera dem. Det var maskiner som användes i administrativt bruk, exempelvis fakturering på de stora företagen. Det var ju en avancerad räkne- och skrivmaskin kombinerad. De kunder vi hade var de största företagen i Malmö på den tiden då, Sonessons och Herman Gotthard och Eternit i Lomma och sådana här, där de skötte sin fakturering i de här maskinerna. Man slog in antal och à-pris och så räknade maskinen ut priset och summerade och så vidare. Det var en tillämpning på en typ av maskin. Det fanns ingen rörlig vals på de maskinerna utan det var en fast vals med fasta lägen, men sedan kom nästa utveckling där valsen rörde sig och man programmerade in vad den skulle göra i varje läge på den här valsen, mekaniskt så att säga. På undersidan av valsen satt det en box med magasin där det satt pinnar av olika längd och satte man i en pinne så kanske den adderade eller gjorde radframmatning eller gick ett steg framåt och så vidare. Det här var, tycker jag, en väldigt kul utmaning att sitta och göra den här typen av programmering faktiskt. Jag kallar det programmering nu, men det var faktiskt programmering. Man gav den här maskinen uppdrag men man gav det mekaniskt istället för som nu då man ger instruktioner antingen skriftligt eller på något sätt. Men där gav man då en uppgift enligt en mekanisk grej man pillade in. De maskinerna utvecklades för att användas i bankapplikationer. Framförallt fick vi i Malmö alla sparbanker i hela södra Sverige som kunder, där man använde den maskinen. Man satte ned kundens sparbanksbok i valsen och tryckte ned den där och så räknade maskinen ut ränta eller om man gjorde en insättning så adderade den på det på saldot eller om man gjorde ett uttag så drog den ifrån.

Gustav Sjöblom: Satte man alltså i den fysiskt?

Lennart Bernhed: Ja.

Gustav Sjöblom: På vilket sätt läste den av?

Lennart Bernhed: Nej, den läste inte av utan man fick slå in befintligt saldo och så slog man in enligt allegatet antingen uttag eller insättning och så skrev den ut det nya saldot och så skrev den journal som man sedan använde för att fylla på bankens egna saldokort. Man hade en applikation framme vid disken för kund och en annan inne back-office där man fyllde på saldo på kort. De korten användes sedan för ränteberäkning vid årsskiftet. Det lustiga med de här maskinerna var att det inte fanns någon instruktion för multiplikation, utan all multiplikation när man räknade ut räntan var en upprepad addition och stegförflyttning och sådana här saker. Programmeringen av ränteuträkningen vid årsskiftet var ganska avancerad och kul. Men det blev lite svettigt vid årsskiftet när alla de här bankerna satte sig på samma klockslag och körde igenom alla sina kunders saldokort. Då var det alltid som så att någon maskin började räkna fel ränta eller helt enkelt stannade, så årsskiftet var en svettig period då man fick åka runt och försöka få ordning på alla maskiner vi hade ute på sparbankerna. Det var den jobbigaste perioden på året, nyår och tiden runtikring där.

Gustav Sjöblom: Du var alltså servicerepresentant?

Lennart Bernhed: Ja, så kallades det.

Gustav Sjöblom: Vad innebar det?

Lennart Bernhed: Jag hade kundansvar för de här kunderna, så jag var kundansvarig för alla de här bankerna vi hade i södra Sverige. Om kamreren i Oskarshamn ringde och sa att nu är det fel på räntan här eller nu räknar den fel saldo så kastade jag mig i bilen och körde upp till Oskarshamn och fixade det. Och när de ändrade ränta fick jag åka runt hos bankerna och ändra i boxarna.

Gustav Sjöblom: Du hade inte en försäljarroll utan mer en serviceteknikerroll?

Lennart Bernhed: Jag hade faktiskt lite grann försäljning också. Jag sålde inte maskiner man jag sålde alla tillbehör och förändringar som gjordes i maskinerna. Det var ju att sälja konsulttjänster eller servicetjänster, det var de typerna. Jag sålde alla tillbehör, färgband och karbonpapper och olika saker.

Gustav Sjöblom: Vad hade Burroughs för verksamhet i Sverige? Hur många kontor var det och hur många anställda på ett ungefär?

Lennart Bernhed: Burroughs kom till Sverige därför att deras generalagent Karl Lamm inte ansågs vara tillräckligt stark för att ta hand om den enorma utvecklingen som blev med de här avancerade kontorsmaskinerna. Burroughs kom till Sverige just när de annonserade efter folk då 1957, 1958. De personer som fanns på Burroughs när jag anställdes var före detta Karl Lamm-anställda. Det blev en väldig expansion med Burroughs. De hade huvudkontor i Stockholm naturligtvis och sedan kontor i Malmö och Göteborg och så småningom i flera orter runt om i Sverige.

Gustav Sjöblom: Hade man några andra maskiner än de här mekaniska kontorsmaskinerna som du har beskrivit?

Lennart Bernhed: Nej, det hade man inte då. Man hade inga maskiner som man programmerade på annat sätt än mekaniskt sätt, utan det var de jag har beskrivit.

Gustav Sjöblom: På den här tiden i slutet på 50-talet hade väl Burroughs i USA redan elektroniska datorer?

Lennart Bernhed: Ja, det borde de ju haft, av någon typ, men de hade inga sålda i Sverige vid den tidpunkten i alla fall.

Gustav Sjöblom: Varifrån fick du din kunskap om kontorsmaskinerna?

Lennart Bernhed: Det fick jag ju lära mig på Burroughs. Första veckan jag var anställd på Burroughs i princip skickade de mig till London på utbildning på den första typen faktureringsmaskin jag fick lära mig. Sedan efter att jag hade praktiserat med den en tid så blev det en ny utbildningsrunda i London på den andra typen av maskiner med en rörlig vals, så utbildningen fick jag naturligtvis på Burroughs internt.

Gustav Sjöblom: Vad hade de andra anställda för bakgrund?

Lennart Bernhed: De som kom från Karl Lamm hade ju typisk utbildning att sköta kontorsmaskiner, enklare varianter, räknemaskiner och skrivmaskiner och all typ utav kontorsmaskiner. De som kom in som säljare var folk som var utbildade typ på Handelshögskolan och så vidare. De säljare vi hade i Malmö var Torbjörn Nilsson som var chef i Malmö och var utbildad på Handelshögskolan, Jan Kockum som var ytterligare en Handelsstudent, och så kom det in en till, så vi hade faktiskt tre stycken säljare i Malmö som åkte omkring och besökte företag, banker och sålde maskiner. Vi hade en väldigt lyckosam utveckling. Torbjörn Nilsson blev så småningom Sverigechef på Burroughs.

Gustav Sjöblom: Hur var arbetsmiljön?

Lennart Bernhed: Jag trivdes väldigt bra. Det var väldigt kul och ett fritt jobb. Man tog sin bil och åkte runt till kunderna. Antingen ringde de och hade problem eller så åkte man dit bara som en artighetsvisit och frågade om de hade några problem eller några behov att köpa någonting, så det var ett väldigt fritt och trevligt jobb och man kände att man levde i någonting som var framtidsbetonat. Det var en väldigt kul tid faktiskt.

Gustav Sjöblom: Du blev kvar där i ungefär tre år och sedan rörde du på dig. Hur kom det sig?

Lennart Bernhed: Jag kände att det här var någonting som jag tyckte var kul och när det då helt plötsligt dök upp annonser i tidningen om att man sökte folk för att programmera intelligenta maskiner så kände jag att det där måste jag ju prova på. Den första annonsen jag svarade på var från Flygmotor i Trollhättan. De hade någon gammal, jag tror någon svensk maskin, en avläggare av BESK eller någonting sådant där, men det jobbet fick jag inte. Nästa jobb jag sökte var på Volvo som hade IBM-maskiner, IBM 1401 och IBM 7070. Där var jag på intervju och fick det jobbet, så jag tog mitt pick och pack och flyttade från Malmö till Göteborg.

Gustav Sjöblom: Du sökte dig alltså till programmering för att du hade fått blodad tand på Burroughsmaskinerna?

Lennart Bernhed: Ja, precis. Och det blev en ny typ utav programmering så det första jag kom på Volvo så fick jag ju gå kurser på att programmera i första hand 1401 och efterhand 7070 som var den stora maskinen på Volvo.

Gustav Sjöblom: Var hölls de kurserna?

Lennart Bernhed: Det var på IBM i Stockholm. Det tyckte jag var nästa steg i utvecklingen så det var väldigt skoj att börja programmera och skriva ner sina instruktioner, vad man ville att datorn skulle göra, och sedan se att den gjorde det också. Det var väldigt kul faktiskt.

Gustav Sjöblom: Hur såg informationsbehandlingen ut på Volvo när du kom dit?

Lennart Bernhed: När jag kom dit blev jag omedelbart sysselsatt inom reservdelshanteringens rutiner. Dem hade man tidigare haft på hålkort, naturligtvis, och nu lade man över hela reservdelshållningen på Volvo datoriserad på 1401 och 7070. Det gick till som så att 1401-maskinen användes för att hantera indata i form av hålkort som man stansade för order, eller beställningar man gjorde hos leverantörer, eller prisändringar. Vad man nu gjorde så stansade man upp olika typer av hålkort för det. De lästes in på 1401. 1401 hade då bara möjlighet att ha två bandstationer, så man läste in hålkorten och bearbetade dem på ett visst sätt och lade ut det på ett magnetband. Det magnetbandet flyttades sedan över till 7070-maskinen som i sig var i behov av en sådan här satellitmaskin eftersom 7070-maskinen inte hade möjlighet att ha hålkortsläsare exempelvis. Men den hade möjlighet att ansluta ett större magnetbandstationer och var betydligt bättre på att hantera stora datamängder. I princip läste man in de här inputmagnetbanden i 7070, sorterade dem efter transaktionstyp och i artikelnummerordning och sedan matchade man dem emot artikelregistret som låg på ett annat magnetband och så uppdaterade man artikelregistret med inleverans eller prisändringar eller vad det nu var och naturligtvis order. Sedan drog man ifrån det man hade levererat ut och genererade upp utdata för fakturering. Men utdata för fakturering kunde inte skrivas ut på 7070 utan då tog man ett magnetband och flyttade över på 1401 som var skrivaren i sammanhanget som skrev ut fakturor eller beställningar till underleverantörer, eller olika information från stordatorsystemet som var 7070.

Gustav Sjöblom: Vilken blev din roll?

Lennart Bernhed: Jag blev programmerare och fick i uppgift att underhålla reservdelssystemet som redan när jag kom dit var programmerat och klart. Chef för reservdelsrutinerna var Yngve Suhr och under honom fanns det ett par man som hade olika roller. Eston Benkel blev min chef och han hade hand om fakturering och olika uppdateringar av artikelregister och så vidare. Sedan fanns det andra som Bo Larsson som var ansvarig för att ta fram olika sätt att göra prognoser. Många som var på dataavdelningen kom ifrån hålkortstiden, typ Eston Benkel och flera med honom. De hade ingen högskoleutbildning, men Bo Larsson tror jag var utbildad på Chalmers och han sattes på att jobba med prognosmetoder, Wilsonformeln och lite andra metoder som vi byggde in så småningom i reservdelssystemet för att göra ekonomiska framtagningskvantiteter och fylla på reservdelslagret på rätt sätt så att man inte fick för mycket eller för lite artiklar i lagret. Man byggde även in säsongsvariation i de här beräkningarna och för den tiden var det, tror jag, ganska avancerat.

Så småningom fick jag rollen att börja jobba med de första kundsystemen inom reservdelar. Man såg då att Volvo inte kunde göra riktigt bra prognoser eftersom den verk-

liga förbrukningen låg ute hos slutanvändaren, nämligen bilförsäljningsföretagen, typ Bil och Truck i Göteborg. Det var ju där man sålde reservdelarna och sedan köpte man i sin tur av Volvo. Då ville man fånga upp förbrukningen redan ute i användarledet och då tyckte man att nu när vi har datoriserat Volvo så måste vi börja datorisera våra kunder. Då körde vi igång ett projekt på Bil och Truck som var det första återförsäljaresystemet. Det blev jag ansvarig för, så då blev jag lite smått chef för en grupp som jobbade med det. Vi började med Bil och Truck som ett första pilotprojekt och det här har så småningom utvecklats efterhand. När jag slutade på Volvo växte det här systemet till att bli en ganska stor applikation på Volvo Data, för när man datoriserar alla bilåterförsäljare blir det en ganska stor volym.

Gustav Sjöblom: Bil och Truck hade ingen egen datorkapacitet?

Lennart Bernhed: Nej.

Gustav Sjöblom: Hade de stansning?

Lennart Bernhed: Nej, de … Nu behöver jag tänka till lite här. De lämnade underlag till oss i form av sin försäljning och vi stansade upp det och körde in det i datorn, så de hade ingen egen stansning och inga maskiner som lämnade något spår i form av hålremsa eller någonting sådant där.

Gustav Sjöblom: Tyckte de inte att ni fick någon sorts informationsövertag om Volvo, deras leverantör, egentligen fick bättre tillgång till deras försäljningsstatistik än vad de själva hade?

Lennart Bernhed: Ja, så var det ju naturligtvis, men jag tror inte att Bil och Truck tänkte i de termerna på den tiden. Dessutom tror jag till och med att det var så att AB Volvo ägde Bil och Truck. Det var inte då på den tiden så som det är idag att alla bilåterförsäljare är fristående, utan jag tror att Volvo ägde åtminstone sina största bilåterförsäljare. Så det var inga som protesterade i varje fall, inte vad jag minns.

Gustav Sjöblom: Vad innebär det att du var programmerare? Hur jobbade du, var det papper och penna?

Lennart Bernhed: Ja, det stämmer. 1401 programmerade vi i Assembler, så för att läsa ett hålkort satte man en etta bara och så läste maskinen ett hålkort och så fanns det olika instruktioner för lite olika saker. Det skrev man ned på ett papper som sedan stansade i hålkort och lästes in i maskinen och sedan genererade maskinen ett program som kom ut i form av hålkort.

Gustav Sjöblom: Så du hade ingen närkontakt vare sig med stansen eller med maskinen egentligen?

Lennart Bernhed: Jag lämnade mitt program som jag hade skrivit på en blankett till damerna på hålkortsavdelningen som vänligt nog stansade ut det åt mig, så stansade gjorde jag aldrig, nej, utan det fick jag utfört.

Gustav Sjöblom: Och själva maskinen, körde du den?

Lennart Bernhed: Ja, den körde jag väldigt mycket då. Framför allt körde man sina programtester själv och det var ju så att på dagen körde man produktionen så den enda tid egentligen som fanns tillgänglig för att göra stora tester var på nätterna. Den tiden jag jobbade på Volvo i Göteborg och jobbade med 1401 och 7070-programmering var det i stor utsträckning tester på nätterna, så sov man lite påföljande dag och gick dit på eftermiddagen och skrev lite program igen och testade på nätterna.

Gustav Sjöblom: Programmerade du 7070 också?

Lennart Bernhed: Ja, det gjorde jag.

Gustav Sjöblom: I vilket språk?

Lennart Bernhed: Autocoder hette det språket. Det var en utveckling av assembler, för där skrev man liksom inte varje instruktion för sig utan man kunde skriva vad man idag skulle kalla en makro, eller en instruktion som genererade ett par maskinkoder. Det blev liksom nästa steg i utvecklingen.

Gustav Sjöblom: Hur läste man in det i 7070-maskinen?

Lennart Bernhed: Då läste man också in i hålkort som man läste upp på tejp och flyttade över till 7070-maskinen.

Gustav Sjöblom: Det låter avigt.

Lennart Bernhed: Ja, det kan man tycka. Efteråt kan man ju fundera varför de inte hade hålkortsläsare på 7070-maskinen. Där hade de bara en hålkortsstans som var ansluten till konsolen så man kunde läsa in ett par tre stycken eller kanske max tio kort ett och ett. Styrkorten för hur maskinen skulle jobba läste man in den vägen, men man kunde inte läsa in några volymer av hålkort för att det var alldeles för långsam hålkortsläsare.

Gustav Sjöblom: Vilka samarbetade du med när du programmerade?

Lennart Bernhed: Högsta chefen på dataavdelningen var Carl-Henrik Hübinette och sedan hade han under sig olika chefer, för reservdelsavdelningen eller för produktionssidan. På produktionssidan var det Bengt Östh och sedan var det Yngve Suhr som var chef för reservdelssidan. På dataproduktionssidan var det Anders Svedberg som så småningom blev VD för Volvo Data och som jag fortfarande har viss kontakt med.

Gustav Sjöblom: Du visste förmodligen inte så mycket om reservdelshantering och verksamhetens behov när du kom dit?

Lennart Bernhed: Nej.

Gustav Sjöblom: Hade du någon kontakt med någon linjefunktion? Vilken sorts kravspecifikation hade du att jobba med?

Lennart Bernhed: Ja, vi jobbade väldigt personligt intimt med reservdelsavdelningen. En kille som hette Bernefors var ansvarig för anskaffningssidan på reservdelar och han var ansvarig för kontakterna med oss på dataavdelningen. Sedan var det han som så småningom blev VD för Volvo reservdelar, vad sjutton hette han nu, som var min kontakt-

man. På så sätt, eftersom man umgicks med dem så mycket och var med dem ute på reservdelslagret och de beskrev behov och sådant där, så satte man sig snabbt in i det här. Och jag hade ju en viss vana från Burroughstiden. När jag kom till Burroughs hade jag ingen aning om vad en faktura var och jag hade ingen aning om vad man gjorde på en bank, utan man satte sig in i alla sådana här rutiner genom det praktiska livet. Man pratade med folk om vad de gjorde och vilka behov det var och så småningom förstod man vad systemen gick ut på. Det var samma på reservdelssidan.

Gustav Sjöblom: Fanns det någon som uttalat hade rollen som systemerare eller skedde själva systemutvecklingen i samspråk mellan programmerarna och reservdelsavdelningen, beställarna?

Lennart Bernhed: När jag kom in var det här systemet redan gjort och det var gjort av en grupp som var sammansatt av folk från reservdelssidan och folk på datasidan – eller gamla hålkortsmänniskor som hade jobbat med reservdelsrutiner på hålkortstiden – så det systemet var redan systemerat och jag fick hand om att utveckla det och underhålla det. Men när jag började med Bil och Truck-systemet, eller ett annat system som vi skulle ha hand om för när man köper bil på avbetalning, fick man systemera. Då var man kombinerad systemerare och programmerare och jobbade tillsammans med slutanvändaren och diskuterade behoven och så satte man ihop ett system i samspråk med slutanvändaren.

Gustav Sjöblom: Så då blev du lite systemerare?

Lennart Bernhed: Ja, det blev jag definitivt.

Gustav Sjöblom: Men man skiljde inte på det?

Lennart Bernhed: Nej, nej.

Gustav Sjöblom: Hur mycket nytta hade du av kunskaperna från Burroughs?

Lennart Bernhed: Framförallt hade man ju nytta av det genom att man hade lärt sig att sätta sig in i rutiner och omvandla rutiner till system, så att man hade en vana att lyssna på slutanvändaren och från honom förstå vad det var han ville ha gjort och sedan få det nedtecknat i form av ett flödesschema och rita ned det så småningom i program. Den bakgrunden var otroligt nyttig.

Gustav Sjöblom: Hade ni eller du några externa kontakter utanför Volvo som bidrog på ett eller ett annat sätt till systemutvecklingen och programmeringen?

Lennart Bernhed: Nej, det hade vi väl inte mer än IBM. Jag gick någon kurs då och då på IBM och det var väl den utvecklingen man fick sig till livs egentligen.

Gustav Sjöblom: Hade IBM servicepersonal på plats?

Lennart Bernhed: Ja, de hade folk stationerade på Volvo, ett par tre man som var systemmän och sedan hade de servicetekniker stationerade också på plats.

Gustav Sjöblom: Hade du tillgång till dem och kontakt med dem?

Lennart Bernhed: Ja, det hade vi, exempelvis Lars Eliasson var en kille som var systemman som jag jobbade en hel del tillsammans med och han var lite involverad i reservdelssidans system. Sedan var Lars Höving en annan man som var IBM:s representant på Volvo, så man jobbade väldigt intimt tillsammans med leverantören. Det var ju likadant så småningom när jag flyttade över till Univac. Man var ju i team med kunderna och då var vi på Volvo ett team med IBM.

Gustav Sjöblom: Fanns det några andra externa konsulter?

Lennart Bernhed: Nej, inte vad jag minns. På den tiden fanns det inte så mycket konsultföretag faktiskt. Jag kan inte dra mig till minnes att vi hade några som helst kontakter med några externa konsulter mer än de här IBM-människorna som man väl får betrakta som någon typ av konsult.

Gustav Sjöblom: Hur var arbetsmiljön på Volvos dataavdelning vid den här tiden?

Lennart Bernhed: Den var väldigt familjär och trevlig och Hübinette var en mycket trevlig man som lyckades hålla en väldigt god stämning. Man hade väldigt högt i tak och väldigt stimulerande arbetsuppgifter, så man kunde inte göra annat än att trivas väldigt bra.

Gustav Sjöblom: Du blev kvar där också i ungefär tre år och sedan blev det rörelse igen. Vad var det som hände då, 1965?

Lennart Bernhed: Dels var det en kille på avdelningen som hade snackat med IBM och lyckats få jobb på IBM i USA och det lät ju väldigt spännande. Det föll sig av att IBM världen över hade ett behov hos sig själva och hos kunder av duktiga programmerare. Han jobbade också på reservdelssystemen och hade fått en förfrågan om han var intresserad och hade nappat på det. Jag tyckte det lät spännande med det stora landet i väster och på den tiden hade alla kunder samma behov, så helt plötsligt dök det upp en annons i Göteborgsposten att Boeing Aircraft sökte 7070-programmerare.

Gustav Sjöblom: Boeing Aircraft annonserade i Göteborgsposten?

Lennart Bernhed: Ja [skratt].

Gustav Sjöblom: Det låter lite lustigt, gör det inte det?

Lennart Bernhed: Ja, men det gjorde de faktiskt. Det föll sig av att de hade en kille som heter Norman som var norrman och var anställd på Boeing i Seattle. Han visste om att i Skandinavien fanns det mycket duktigt folk, så han låg bakom att sätta ut den här annonsen och han låg bakom de intervjuer som så småningom utfördes. Som sagt, jag tyckte det lät spännande med USA så jag svarade på den här annonsen och frågade IBM om de hade mera jobb utöver det de hade gett till Klas Ekvall – som han hette, den förste killen som flyttade över till USA. Jag fick väl svaret av IBM att jajamän, det finns hur mycket jobb som helst, så de bad att jag skulle skicka in vad jag kunde och så fick jag svaret att dina meriter stämmer perfekt in så vi kan erbjuda dig jobb. Baserat på det kunde jag söka ett visum i USA, ett immigrantvisum, ett så kallat grönt kort. Medan den processen pågick var den där Boeing-annonsen som jag sa och där fick jag också positivt svar att jag var välkommen på en intervju. Där fick jag också erbjudande om jobb, så jag hade faktiskt två jobb när jag så småningom åkte över till USA. Då var jag alldeles nygift. Frugan

och jag åkte över till New York den 8 mars 1965 och det var svinkallt när vi kom dit och det var taxistrejk. Vi kom in i stora staden New York där och fick bära väskorna själv och tog in på hotell. Det blåste svinkallt och så småningom tog jag mig i alla fall samman och åkte ned till det kontor där jag skulle få jobb på IBM. Det var på Wall Street och jag skulle jobba med ekonomisystem för Wall Street, tillämpningar på ekonomisidan, aktiehantering och så vidare. Där jobbade då Klas Ekvall. Då kände jag att usch, den här stan, kallt och eländigt och mycket folk … Man fick nästan en chock. Jag vände faktiskt i hissen upp till IBM. Jag skulle åka upp till tjugonde våningen eller någonting där på Wall Street och i hissen upp där så tänkte jag att nej, herregud, det här kan ju inte vara någon plats att jobba på. Hur det än ser ut på Boeing i Seattle så måste det vara bättre. Så jag vände i hissen. Jag dök aldrig upp på IBM-kontoret i New York utan jag åkte tillbaka till frugan på hotellet och sa: ”Nu packar vi väskan och åker till Seattle i morgon” och det gjorde vi. Där tog de emot en med öppna armar och man kastades in i flygplanstillverkningen helt abrupt. Så det var spännande.

Gustav Sjöblom: Vad hade du för arbetsuppgifter på Boeing?

Lennart Bernhed: Direkt när jag kom dit blev jag omhändertagen och man sa att ”Jaha, du har jobbat med reservdelar och så vidare? Har du jobbat med produktionsplanering?” ”Nej, det har jag inte gjort”, sa jag. ”Vi har ett system för Final Assembly Line Production Control. Skulle du kunna tänka dig att ta dig an det?” ”Ja”, sa jag. Jag visste inte riktigt vad det gick ut på, men det låter spännande sa jag, det kan jag väl göra. Och då hade man faktiskt en egen 1440-maskin. Det var en vidareutveckling av 1401:an som hade skivminnen. Det hade jag inte heller jobbat med, så det var rätt mycket nytt som jag drabbades av där: dels att programmera skivminneshantering, dels att programmera produktionsplanering. Det var en spännande utmaning och det gick himla bra. Dels var det fantastiskt förmånligt att få en egen datamaskin. Jag var den ende som körde den här maskinen, så jag var ansvarig för både system och systemunderhåll och systemutveckling och produktion. Så där stod en 1440-maskin ute i slutproduktionen. Final Assembly Line betyder att dit kom det stora enheter – typ motorer eller hjulenheter eller inredning till planet i form av säten och sådana här saker. Det skulle tidsmässigt planeras in så att när det och det flygplanet var planerat att vara produktionsklart så skulle de komma i rätt tid. När den gled fram där på produktionslinjen skulle hjulen finnas tillgängliga och motorerna finnas tillgängliga. De kom ifrån dotterbolag ute nära Seattle. Exempelvis kom motorerna ifrån Tacoma någonstans i inlandet där och hjulenheterna någon annanstans ifrån, så det gällde i det här systemet att planera samman det här så att det tidsmässigt klaffade. Det var väldigt kul och som sagt, jag hade en otrolig frihet. Jag var min egen chef och jag hade min egen dator och jag hade kontakt med dem som gjorde, vad ska jag säga, den översiktliga planeringen av flygplanstillverkningen. Det var på den tiden Boeing 737 som hade en otrolig framgång på marknaden. Vi sålde 737 till världens alla flygplansanvändare.

Gustav Sjöblom: Det kan inte ha varit så mycket varmare i Seattle?

Lennart Bernhed: Både och. Det var ett knepigt klimat. Jag hade ingen egen bil då, så jag åkte till jobbet med en kompis som ändå körde förbi där frugan och jag hade hittat en lägenhet. Då stod jag på morgonen ute och väntade på att han skulle komma och då var det svinkallt. På morgonen gled det in någon dimma från Stilla havet där, så det var alltid dimma och kallt och jäkligt och man stod där och huttrade på morgonen. Men sedan fram på dagen blev det jättevarmt, så det var ett knepigt klimat. Jag blev ju precis som jag

är nu förkyld utav den här väldiga skillnaden i klimatet ifrån morgon till kväll. På kvällen var det ju väldigt skönt, varmt och härligt.

Gustav Sjöblom: Du blev inte kvar så länge på Boeing?

Lennart Bernhed: Nej, det blev jag inte, därför att jag blev uppringd av näst högsta man på Volvo AB i Göteborg, Ekström, som var ekonomidirektör på den tiden. När jag jobbade på AB Volvo var han ju nästintill gud och man kunde inte tänka sig att få prata med honom överhuvudtaget. Plötsligt ringer han upp och säger: ”Vi behöver en datachef på Volvo i USA, skulle inte du kunna ta det jobbet? Jag har hört så mycket gott om dig ifrån dem som jobbar på data i Göteborg.” Jag kunde inte med att säga annat än: ”Javisst, klart att jag gör det.” Så jag tog mitt pick och pack och slutade på Boeing helt abrupt. Det var ju inte så populärt där, för de hade ju till och med betalt flygresan från Göteborg till Seattle, så de var ju inte så himla glada när jag bara sa upp mig och försvann. De kunde inte förstå heller hur jag kunde göra det när jag hade fått ett sådant himla trevligt jobb som jag hade fått. Men jag tog mitt pick och pack och på den tiden ägde man inte mer än man kunde packa in i bilen. Vi hade köpt en Amerikanare, en Ford Falcon och den fyllde vi med våra tillhörigheter och sedan körde vi bil från Seattle till New York. Det tog några dagar, en vecka.

Gustav Sjöblom: Var det helt givet att du skulle tacka ja till Volvoerbjudandet?

Lennart Bernhed: Jag kände mig som en Volvoman inne i hjärtat och som sagt, när Ekström ringde och erbjöd jobb var det något som man inte kunde motstå, helt enkelt.

Gustav Sjöblom: Du blev datachef på Volvo i USA. Var var det någonstans?

Lennart Bernhed: Huvudkontoret till Volvo i USA ligger i Rockleigh i New Jersey, ett par tre mil utanför New York. Det var en väldigt trevlig omgivning, det låg i en sådan industrial park med väldigt mysiga små kontorsbyggnader runt en konstgjord damm och träd och palmer och gröna gräsmattor, så det var en totalt annorlunda miljö än den som skrämde mig från New York City. Här kände man sig hemma med en gång. Det var ett litet, trevligt kontor där man direkt fick kontakt med chefen för USA som hette Stig Jansson. Man välkomnades av honom direkt och de hjälpte till att skaffa bostad, ja man blev mottagen fantastiskt bra. Sedan blev jag chef för att sätta igång databehandling från scratch på Volvos kontor i USA.

Gustav Sjöblom: Vad hade Volvo för verksamhet i USA?

Lennart Bernhed: Man sålde. Man hade två egna kontor, ett i Rockleigh, New Jersey och ett i Los Angeles. Sedan hade man en återförsäljare i Houston Texas som egentligen var den som startade hela Volvos verksamhet i USA. Det var en svensk flygkapten som när han fick avgångsvederlag på flyget tog sina pengar och flyttade till USA, köpte några Volvo PV 444 och började sälja i egen regi i Houston Texas, långt innan Volvo själva hade öppnat ett kontor i USA. Så det fanns tre kontor och min uppgift blev till att börja med att datorisera det som kallades huvudkontoret i Rockleigh, New Jersey. Den stora rutinen, det stora jobbet var reservdelssidan som jag då kände till väldigt väl från att jag varit i Göteborg. Det första jag fick göra var en så kallad feasibility study, att se om det fanns någon lönsamhet i att köpa in en dator, vad vi skulle göra med den och vad det fanns för lönsamhet i det. Det var ganska nytt för mig att göra en sådan feasibility study – jag visste inte ens vad feasibility var för någonting, så det fick man förklara för mig. Men

det gjorde jag i alla fall och fick godkännande att köpa in en IBM/360-20 som var en vidareutveckling av 1401. Där började man programmera i RPG som var ett lite mer högtstående programmeringsspråk än Assembler och den hade möjlighet att läsa hålkort och skriva på magnetbandstationer och så vidare. Jag började med att göra reservdelsrutiner på den och så småningom även ekonomirutiner och det var faktiskt en utmaning för mig. Jag hade ingen ekonomisk utbildning och sedan helt plötsligt så säger ekonomichefen i USA: ”Kan du inte ta och göra ett ekonomisystem åt oss?” Debet och kredit, det är klart att jag hade hört talas om det på bankerna en gång i tiden, men att göra ett ekonomisystem i datamiljö var en utmaning. Men det blev ett ekonomisystem. Med dagens mått mätt om man tänker tillbaka så måste man ju skratta åt sig själv. [skratt]

Gustav Sjöblom: Hade du några kontakter med moderbolaget eller var din databehandling helt oberoende?

Lennart Bernhed: Vi hade väldigt mycket kontakt, för vi fick all grunddata till reservdelssystemet från Volvo i Göteborg naturligtvis, så jag hade en hel del kontakt med dem.

Gustav Sjöblom: Hur fick ni det?

Lennart Bernhed: Det skickades magnetband över Atlanten. Så småningom, de sista åren jag var på Volvo så blev jag faktiskt involverad i ett datakommunikationsprojekt som ITT hade. Man erbjöd oss en datalänk där vi kunde överföra data över Atlanten, så det började faktiskt redan då. Men det var ju batchöverföring, istället för att skicka ett magnetband så fick man en datafil överförd.

Gustav Sjöblom: Var reservdelssystemen det största systemet?

Lennart Bernhed: Det var det första system jag gjorde, ja. Jag anställde en programmerare och sedan hade jag under mig stanspersonal som stansade hålkort och en operatör som skötte maskinen. Det var hela dataavdelningen. Sedan utvecklade jag ett system för bilförsäljningen också. Vi fick överfört en fil med de bilar som kom med varje båt och sedan gällde det att allokera ut dem till återförsäljarna motsvarande deras behov och beställningar. Det var nästa system jag gjorde. Det tredje systemet blev ekonomisystem. Sedan fick jag också ett uppdrag av Ekström, som kom över till USA då och då och gjorde … ja, revision kan man kalla det, kontrollerade hur verksamheten gick i USA. Då gav han mig i uppdrag att åka till Peru – för då hade Volvo ett dotterbolag i Peru och till och med tillverkning av lastvagnar i Peru – och få ordning på deras hantering av reservdelar och delar till lastbilarna. Så jag var nere i Peru ett par tre gånger med ett magnetband som innehöll data på de artiklar som de använde dels i reservdelshållningen – för de sålde personvagnar där nere också naturligtvis – och de artiklar som användes till tillverkning av lastvagnar. Då lade jag upp ett system på IBM:s servicebyrå i Lima, som hanterade det.

Gustav Sjöblom: Har du några aningar om hur Per Ekström hade fått nys om dig från början när du blev uppringd?

Lennart Bernhed: Ja, han hade nog i sin tur frågat Gunnar Johansson som var chef för hela datasidan då. Efter att jag hade flyttat blev ju Gunnar Johansson chef och han hade nog pratat med honom som i sin tur hade frågat Hübinette om han hade några kontakter. Jag har faktiskt ingen riktig aning om hur det hade gått till, jag frågade aldrig Per Ekström om det.

Gustav Sjöblom: Hur var det att vara i USA i slutet på 60-talet då, var det rock and roll och Woodstockfestivalen och …

Lennart Bernhed: Jag var ju nygift då och vi fick vårt första barn på hösten -65, så det var familjeliv. Det var stadgat, det var inga festivaler utan ett stadgat liv, men det var ju väldigt trevligt och man njöt av annorlunda livsstil gentemot Sverige. Så det var positivt. Vi köpte inte hus, utan vi hyrde ett hus så småningom. Första året bodde vi i lägenhet och sedan fick vi nys om ett hus som var till uthyrning som vi hade de sista två åren.

Gustav Sjöblom: Fanns det några skillnader i hur man jobbade med databehandling i USA jämfört med i Sverige?

Lennart Bernhed: Ja, skillnaden var ju storleken, för den här maskinen 360-20 var ju egentligen ingen idealisk maskin att jobba med. Om man jämför med kapaciteten som man hade i 7070 eller 1440 också för den delen så hade man ju bättre möjligheter att göra vettiga system när man hade registren på magnetmedia. Här fick vi ha registren i hålkortsmedia på 360-20, så det var väl den skillnaden, vad maskinen gav.

Gustav Sjöblom: Jaha. Du blev kvar där också i tre år?

Lennart Bernhed: Ja, precis. Sedan började vi fundera på framtiden. Vi fick lite små varningar utav svenskar som jobbade på Volvo där, att är du kvar här i fem år så återvänder du aldrig till Sverige för då är man amerikaniserad. De hade avskräckande exempel på folk som hade flyttat hem efter fem, sex år och sedan dröjde det ett år och så kom de tillbaka igen och så var de i USA ett par år och så åkte de hem till Sverige igen och så hängde de någonstans mitt emellan Sverige och USA. Så vi sa att, nja, vi får nog börja tänka på hemfärden. Som sagt, efter tre, tre och ett halvt år kontaktade jag Bengt Östh som var systemchef och hade ett behov, för då skulle reservdelssystemet göras om och då tyckte han att jag var en lämplig kandidat till det. Då packade vi väskan och åkte hem. Sedan var jag kvar på Volvo i bara tre, fyra månader innan jag blev kontaktad utav en kille som hade varit försäljare på IBM i Göteborg, som hette Bengt Andersson. Han hade blivit anställd av Univac Göteborg för att sätta fart på Univacs verksamhet här i Väst- och Sydsverige. Univac hade då nyligen fått Götaverken som kund – eller nyligen, de hade haft Götaverken i några år och sedan hade de sett att de måste anställa någon som sätter fart på verksamheten. Då anställde de Bengt Andersson från IBM och han sökte efter folk och han kontaktade mig. Jag vet inte riktigt hur han hade fått tips om mitt namn, men jag blev kontaktad då så jag sökte inte det jobbet. Han sa att han behövde någon kille som kunde lite olika rutiner, från ekonomisystem till fakturering och allting. Han tyckte jag hade en ganska bra bakgrund så jag fick jobb där och klart mycket bättre lön än vad jag fick på Volvo. Jag tyckte det lät som en intressant utmaning, så jag slutade på Volvo bara tre, fyra månader efter att jag hade kommit hem.

[Paus]

Gustav Sjöblom: Nu är vi framme vid 1968 och då kom du till alltså till Univac som hade bestämt sig för att man skulle satsa på eller expandera i västra Sverige.

Lennart Bernhed: Just det, och vi hade då ett litet kontor alldeles intill Park Aveny på andra våningen. Där satt Bengt Andersson som försäljningsansvarig och jag som systemman och så hade vi tre man som servicetekniker. Deras ansvar var att sköta maskinen på Götaverken. Bengt och jag jobbade intimt samman och besökte ett antal presum-

tiva kunder. Den första kund vi lyckades få var Förenade tak i Helsingborg som ville datorisera sina rutiner. Vi sålde då en maskin som man kan likna vid 360-20. Den var hålkortsorienterad och programmerades i RPG, så det var egentligen ganska stor överensstämmelse och det hade jag ju jobbat med i USA så det passade mig mycket bra. Jag fick åka ned till Helsingborg och sätta mig och jobba med folket på Förenade Tak och utveckla deras rutiner, baserat på den här maskinen som hette Univac 9200.

Gustav Sjöblom: Vad hade Univac för verksamhet i Sverige innan man öppnade det här Göteborgskontoret?

Lennart Bernhed: Man hade sålt in den här maskinen till Götaverken och det var den första datamaskinen man sålde i Sverige. Den verksamhet man hade i Sverige var baserat på Remington Rand. I Remington Rand ingick ett antal dotterbolag. Univac var det ena; New Holland som sålde jordbruksmaskiner var det andra; och Remington som sålde kontorsmaskiner var den tredje. Remington var stort i Sverige då och sålde väldigt mycket kontorsmaskiner. Här i Göteborg hade man ett kontor där vi satt tillsammans med Remington. De satt i våningen under oss och de var säkert mellan fem och tio personer som sålde och underhöll skrivmaskiner och räknemaskiner.

Gustav Sjöblom: Kände du igen grunkorna från Burroughstiden då?

Lennart Bernhed: Nej, de hade inga så avancerade grejer som Burroughs hade, faktiskt, utan Remington hade mera grundläggande skrivmaskiner och räknemaskiner. Sådana här avancerade kontorsautomater som Burroughs sålde hade faktiskt inte Remington. Nej, och vi hade inte mycket kontakt med Remington. De satt som sagt på våningen under oss men vi hade väldigt begränsade kontakter med dem och Bengt gick istället på sina gamla IBM-kontakter. Förenade Tak låg i den där upphandlingsfasen och hade pratat med IBM, så han visste att de var på gång att köpa en maskin, så dit måste vi åka och jobba med dem. Det var väl tack vare hans kontakter från IBM-tiden som vi kom in så bra där.

Gustav Sjöblom: Vad var Förenade Tak för företag?

Lennart Bernhed: De sålde takbeläggning av olika typ och inte bara sålde och tillverkade takbeläggning, utan gjorde hela jobbet från A till Ö. De tillverkade grejerna och tog på sig att göra takbeläggningar ute på byggen, så det finns väl inte motsvarighet idag. Idag är det ju mera specialiserat allting; antingen gör man jobben ute på byggena eller så tillverkar man, men de gjorde hela kedjan. Det var ganska kul för mig, en ny verksamhet.

Gustav Sjöblom: Vad hade de för behov?

Lennart Bernhed: De hade behov av att räkna fram offerter. Där fick man ta alla ingående artiklar som ingår i sådan offert, alltifrån takklister till takbeläggning och till antalet arbetstimmar som går åt för att göra ett antal kvadratmeter, beroende av lutning och så vidare. Så det var offertberäkning och så var det fakturering och så var det också ett lagersystem. Det var de system vi gjorde.

Gustav Sjöblom: Hur snabbt kom de in i bilden?

Lennart Bernhed: De kom faktiskt in ganska omgående. Jag kommer inte ihåg om avtalet var skrivet eller skrevs precis när jag anställdes, så jag kastades in nästan omedelbart

som systemansvarig. På den tiden när man sålde en maskin så ingick det ett antal manmånader systemassistans som man betade av. Det ingick alltid, ända fram till någon gång i mitten på 70-talet när man började ta betalt för den systemassistans man bidrog med. Det var den första kunden vi fick. Sedan, nästan kund var också egentligen en gammal IBM-kontakt som Bengt hade på Leo i Helsingborg, som tillverkade Albyl och Treo, som du känner till. De köpte nästa storlek på maskin som hette Univac 9300 och var magnetbandsbaserad, så det blev mitt nästa systemerarjobb.

Gustav Sjöblom: Då fanns det alltså inga system till att börja med utan du byggde systemen från grunden?

Lennart Bernhed: Precis.

Gustav Sjöblom: Var det du var rekryterad för, att du hade tillräckligt bred bas för att kunna det?

Lennart Bernhed: Mm. Ja, det var ju så, det fanns ju inga standardsystem över huvudtaget utan varje företag byggde sina system efter de behov man upplevde. Som systemman från leverantören fick man sätta sig ned med kunden och gå igenom hans behov och prioritera vilka rutiner de ville ha datoriserade först. De flesta kunder hade någon typ av rutin redan, antingen manuell eller hålkortsbaserad, och det gällde att modernisera och effektivisera den här rutinen och lägga över den i den moderna miljön.

Gustav Sjöblom: Gjorde du många hotellnätter i Helsingborg där i början?

Lennart Bernhed: Väldigt många. Det kan du fråga min hustru om, hon var ensam hemma med barnen och jag bodde på Frälsningsarméns hotell i Helsingborg från måndag kväll till torsdag kväll, jag brukade vara hemma på fredagarna. Nästa kund vi fick efter Leo blev ICA Eol och som första installation valde de av någon anledning Helsingborg. Helsingborg är min andra hemstad, jag spenderade väldigt mycket tid där.

Gustav Sjöblom: Hade du ingenting med Univacdatorn på Götaverken att göra?

Lennart Bernhed: Ingenting alls. Absolut ingenting. Inte mer än att jag hade kontakt med de serviceingenjörerna. Götaverken hade ju sin egen dataavdelning precis som Volvo och hade haft datorn i ett par år då jag kom in i Univac. Bengt Andersson hade inte sålt den, så den var på något sätt ett sidospår. Den gav väldigt god ekonomisk trygghet för vår verksamhet. Vi fick in servicepengar varje månad därifrån och hade de här serviceteknikerna som betalades av Götabankens verksamhet som då fick hjälpa till i nyförsäljning också. Så det var en grundplåt som vi hade gratis men som jag hade absolut ingen kontakt med, konstigt nog.

Gustav Sjöblom: Du hade en ganska stor IBM-erfarenhet vid det här laget. Kändes det inte avigt då att börja sälja ett konkurrerande märke?

Lennart Bernhed: Nja, det kan man … nja, det gjorde det nog, men det blev ju lite av en utmaning. Bengt Andersson hade det definitivt på det viset att han gick från IBM till Univac och han kände att ju fler vi kan vinna över från IBM-sidan till Univac var det ju en fjäder i hatten för honom och spädde på hans möjligheter som säljare och hans meritlista som sagt, för han siktade ju på högre befattningar som han också fick så småningom. Och jag levde väl också i det och påverkades av honom att här ska vi banne mig, den här

kunden ska vi ta från IBM. Man upplevde att det var en stimulerande fajt, konkurrenssituation. Man ville vinna, så att säga. Så man tyckte väl inte synd om IBM. [skratt]

Gustav Sjöblom: Vad var er konkurrensfördel jämfört med IBM?

Lennart Bernhed: Dels var det nog priset, men framförallt tror jag det var att vi var lite mindre och lite mer lättrörliga och flexibla. Det var väl våra konkurrensfördelar.

Gustav Sjöblom: Annars brukar storleken och supportorganisationen lyftas fram som en styrka för IBM.

Lennart Bernhed: Mm.

Gustav Sjöblom: Att det kanske inte är maskinerna i sig som säljer, utan den enorma organisationen med kontaktnät och möjligheter till uppföljning och utbildning.

Lennart Bernhed: Ja, så var det ju definitivt, de hade en fördel av det. Datacheferna eller de som tog beslut om anskaffning av datorer kände ju trygghet i ett sådant beslut; väljer jag IBM så kan ingen hänga mig, men väljer jag Univac kan man ju personligen råka illa ut om det inte går som det ska.

Gustav Sjöblom: Prestandamässigt, hur bra var era maskiner då?

Lennart Bernhed: Ja, vid den tidpunkten då jag började där var Univac 9200 helt likställd med IBM 360-20 och Univac 9300 egentligen likställd med IBM 360-30, så prestandamässigt kan du nog jämföra ganska rakt över och jag tror som sagt att vi hade ett prismässigt övertag och annars så var vi ganska lika maskinmässigt.

Gustav Sjöblom: Var den serien det produktutbud ni hade då?

Lennart Bernhed: Ja. Vi hade ju även Univac III, de stora maskinerna, men Univac III hade börjat bli lite gammal då och det kom efterföljare som hette 1102, 1103. Jag vet inte varför Bengt Andersson inte ägnade sig åt dem, men de här 9200 och 9300 var IBM-kompatibla. De var bytesorienterade maskiner medan 1102, 1103 var ordorienterade maskiner och tror jag upplevdes av Bengt som något väsensskilt som han var livrädd för att befatta sig med för han begrep sig ju inte på det. Så vi sysslade med att konkurrera med IBM face to face, så att säga, på deras hemmaplan och lyckades skaffa ett antal kunder.

Gustav Sjöblom: Ledde det till några motsättningar mellan er och IBM:arna?

Lennart Bernhed: Vi hade ju inte någon kontakt med IBM:are. De var naturligtvis väldigt irriterade över att det kom en liten uppstickare, men vi tog ju bara en liten, liten andel av deras stora kaka, så det var nog ingen som tog det där på större allvar egentligen.

Gustav Sjöblom: Vad hade du tillgång till för support internt från Univac?

Lennart Bernhed: Vi hade huvudkontor i Stockholm med en del duktiga systemmän, så när det krisade till sig så kunde jag alltid kontakta någon duktig man i Stockholm som kom nedfarandes till Helsingborg och hjälpte till om det skulle behövas, men det var inte så ofta det behövdes. Sedan hade vi internutbildning, naturligtvis inte i samma omfattning som IBM hade på den tiden, men i alla fall en del.

Gustav Sjöblom: Fanns det någon stark organisation på internationell nivå?

Lennart Bernhed: Ja, det gjorde det.

Gustav Sjöblom: Som du kunde utnyttja också?

Lennart Bernhed: Ja, det gjorde vi. Vi hade ett Europakontor i London och framförallt huvudkontoret i Philadelphia i USA. Univac var ju klart mycket mindre och det var lättare att jobba inom den organisationen. Jag kunde själv ringa till USA och prata med folk. Om jag hade några problem med en kompilator eller någonting liknande så kunde jag prata med killen som hade skrivit kompilatorn, så det var väldigt raka rör och en flexibel organisation.

Gustav Sjöblom: Den tredje kunden som du beskrivit var ICA Eol. Det är intressant eftersom vi håller på med området handel här, så du får gärna berätta i detalj om hur ni kom i kontakt med dem och vad för system och utrustning ni sålde.

Lennart Bernhed: Det var väl också egentligen beroende på Bengt Andersson förflutna på IBM. Han hade haft kontakter med Torkel Åström på ICA och kände till dem. Vad Torkel var ute efter då var att automatisera eller förbättra rutinerna på distriktskontoren. Man hade huvudkontoret här i Kallebäck i Göteborg men också sju stycken distriktskontor (som idag alla är nedlagda). På den tiden hade man decentraliserad hantering och ett stort lager på varje utav de här orterna: Helsingborg, Kristianstad, Malmö, Kalmar, Växjö, Uddevalla … sju stycken distriktskontor fanns där att datorisera, så det här var en väldigt intressant order vi fick. Bengt sålde alltså sju maskiner på ett bräde och det gav lite eko. Jag tror att IBM nog var ganska irriterade över att Univac tog den här ordern. Då sattes jag som ansvarig för att hjälpa ICA att datorisera de här rutinerna och det första kontor vi skulle datorisera blev min hemstad Helsingborg [skratt], så jag fortsatte att bo där hos Frälsningsarmen och jobbade tillsammans med gamla hålkorträvar, Henry Hillensjö och Bo Nilsson var de två killar som jag fick jobba med. Henry tyckte jag var en gammal gubbe. Med mitt mått mätt idag var han ju rena ungdomen, för han var väl inte mer än femtio år skulle jag tro, men hade då en mångårig erfarenhet av hålkortsrutiner och Bo Nilsson också. Bo var väl kanske några år yngre än Henry, men det var gamla hålkortsrävar. De rutiner som ICA hade ute när vi kom in i bilden var att på varje av de här kontoren så hade de en tabulator för att skriva ut plockunderlagen och fakturorna och de hade sorterare och kollatorer och summastans. Det var väl de fyra maskinerna man jobbade med på hålkortssidan. Sedan hade man inte stans, vilket jag upplevde som väldigt konstigt eftersom jag var van vid från min tid i USA att man alltid stansade underlagen, utan ICA hade jättestora lådor där man lade hålkort och så kallade man in husmödrar som gick och plockade hålkorten istället för att stansa. Om de fick in en order så hade de den ordern och så gick de och plockade ett hålkort för varje vara som den här handlaren hade beställt. Om man beställde socker fanns det tiokort eller femtiokort eller hur många sockerpaket de hade beställt och så plockade man dem och la dem i en bunt och så gick det in i hålkortsmaskinen. Jag föreslog direkt att vi skulle göra om det där och stansa istället. Nja, det tyckte de nog var ett alldeles för stort ingrepp. Dels var det en väldigt flexibel arbetskraft. De kallade in husmödrarna några timmar på förmiddagen och det var billig arbetskraft och de kunde jobba några timmar där och sedan kunde de gå hem när de hade plockat färdigt, så det var väldigt förmånligt för ICA. ”Så det får du nog inte ändra på, det behåller vi, men vi ska datorisera rutinerna och bli av med de här hålkortsmaskinerna.” Egentligen var det att göra om hålkortsrutinerna till den här 9200 som

var en hålkortsorienterad maskin. Jag fick skriva RPG-program som i princip gjorde det som hålkortsmaskinerna gjorde, så det var ingen avancerad systemutredning eller nåt utan det var egentligen att gå vidare med de gamla rutinerna.

Gustav Sjöblom: Var Helsingborg ett pilotprojekt?

Lennart Bernhed: Precis.

Gustav Sjöblom: Så den maskinen installerades först?

Lennart Bernhed: Det var den första som installerades och där gjorde vi alla tester och utvecklade alla program. Bosse bodde i Helsingborg så honom var det alla tiders för. Henry Hillensjö bodde här i Göteborg och han fick liksom jag bosätta sig där nere och jobba med det här.

Gustav Sjöblom: När du säger vi var det du och de två, men fanns det även någon som kom ifrån verksamhetssidan på ICA Eol som var inblandad?

Lennart Bernhed: Nej, det gjorde det inte, utan Bosse och Henry representerade kunskaperna om behoven och vad de ville ha gjort, så det var egentligen vi tre och en man på huvudkontoret här som väl var lite systemutvecklingsansvarig övergripande som hette Eber Ramsten. Han kom in då och då ibland och såg över de rutiner vi hade gjort och var med på sluttesterna och såg till att allting blev okej. Det var i princip de tre. Men från verksamheten var det aldrig någon inblandad, nej.

Gustav Sjöblom: Om man ska spekulera, tror du att man hade gjort ett mera radikalt, annorlunda system om man hade haft en mera verksamhetsdriven systemutveckling?

Lennart Bernhed: Jag är inte säker på det, för de folk som satt ute på de här kontoren var inte så drivande i att tänka ut nya system utan det var mera att de gjorde sitt dagliga jobb och de tänkte nog inte så mycket, så nej, jag tror inte att de såg något behov av nytänkande utan det stod faktiskt de för, typ Eber Ramsten och framförallt Torkel Åström som var en missionär. Han såg till det övergripande och pratade med folk på huvudkontoret i Göteborg hur man kunde rationalisera överhuvudtaget. Det var nog de som stod för det nytänkande som så småningom kom i nästa maskingeneration.

Gustav Sjöblom: De sju distributionscentralerna hade alltså ingen elektronisk databehandling innan utan det var elektromekaniska hålkortsrutiner?

Lennart Bernhed: Mm, ja.

Gustav Sjöblom: Hade man någon datorkraft centralt i Göteborg på huvudkontoret?

Lennart Bernhed: Nej, de var helt självförsörjande. De hade sin hålkortsanläggning och plockade sina kort i de här stora lådorna och skrev ut alla fakturor och var egentligen väldigt självförsörjande ute på de här distributionscentralerna.

Gustav Sjöblom: Fanns det någon dator på ICA Eol i Göteborg?

Lennart Bernhed: Ja, det gjorde det. Få se, jo de hade en 360-30. På huvudkontoret i Göteborg hade man specialavdelningen. Ute på de sju distributionscentralerna hanterade

man bara det sortimentet som innefattar dagligvarorna. Det andra sortimentet, special-sortimentet – alla specialvaror som går utanför dagligvarorna – fick handlarna beställa på huvudkontoret i Göteborg. De rutinerna gick på en 360-30 på huvudkontoret här i Göteborg.

Gustav Sjöblom: Vad var din roll i förhållande till de andra personerna du nämnt från ICA Eol? Hur var arbetsbördan och uppgifterna fördelade mellan Univac och ICA Eol?

Lennart Bernhed: Jag jobbade som sagt var med två personer, Bosse Nilsson och Henry Hillensjö och ingen av dem lärde sig att programmera RPG, så de fick tala om för mig vad som skulle göras och jag programmerade och så hjälpte de till att testa och såg till att allting blev som de ville ha det. Så jag hade ingen chefsroll utan jag var programmerare åt dem helt enkelt.

Gustav Sjöblom: Så du var egentligen inte så inblandad i systemutformningen då?

Lennart Bernhed: Nej, som sagt, vi gjorde inte om systemen utan de rullade vidare i ny miljö och egentligen inga större förändringar. Som sagt, jag ville ha gjort om det här med att plocka korten till att vi skulle stansa, men nej, det skulle vi inte göra, husmödrarna kan vi inte göra oss av med. Dels är de trevliga och dels är de billiga. Det ville de inte ändra på.

Gustav Sjöblom: Var det framförallt en orderrutin sa du?

Lennart Bernhed: Ja, det var det.

Gustav Sjöblom: Var det ingen lagerhantering?

Lennart Bernhed: Det blev det ju med automatik. Det som såldes på dagen bockade man av så att man fyllde på i lagren med det man sålde ut.

Gustav Sjöblom: Men det blev ingen lagerrationalisering i och med det här steget?

Lennart Bernhed: Nej, det blev det inte utan det rullade på som tidigare.

Gustav Sjöblom: Hur långt ungefär har vi kommit i tiden nu, vet du det?

Lennart Bernhed: Ja, jag jobbade först med Förenade Tak och sedan med Leo, så vi är nog framme i -70, -71. När vi hade färdigställt Helsingborg så började utrullningen kontor efter kontor och det pågick under -71 och ett par år framåt. När jag hade gjort färdigt det så övergick jag till en säljarroll och det började jag med, jag har skrivit -72, så utrullningen utav de här systemen till sju distributionscentraler pågick -70 till -72.

Gustav Sjöblom: Var de befintliga hålkortssystemen likadana på alla distributionscentraler?

Lennart Bernhed: Ja, de var identiska.

Gustav Sjöblom: Så det var inga problem i samband med utrullningen att de behövde samordna någonting?

Lennart Bernhed: Nej, nej.

Gustav Sjöblom: Hur gick utrullningen annars?

Lennart Bernhed: Det blev ju en rutinåtgärd i princip. Man gick ut och hade genomgångar med personalen där ute om vad som skulle hända och sedan planerade man det här och så gick man igenom precis hur man skulle implementera det här och som sagt, det var inga större ingrepp i den dagliga verksamheten för distributionscentralen så det gick ganska obemärkt för dem. Så det fungerade väldigt bra.

Gustav Sjöblom: Du fick se lite nya stadshotell?

Lennart Bernhed: Precis. Precis. [skratt]

Gustav Sjöblom: Kände du att du lärde dig någonting om handelsområdet som var annorlunda än andra system du hade jobbat med?

Lennart Bernhed: Ja, det här var ju egentligen min första kontakt med den här typen av verksamhet, att sälja dagligvaror. Det hade jag inte varit med om tidigare, så den delen lärde jag mig, men det lärde jag ju mig på första stället i Helsingborg. Det andra blev ett rutinjobb och det blev ganska tråkigt på slutet, faktiskt.

Gustav Sjöblom: Vad var det som gjorde att du gick från att vara systemrepresentant till att bli säljrepresentant då -71, -72?

Lennart Bernhed: Då hade det skett lite ommöbleringar där inne i Univac. Bengt Andersson som jag pratade om tidigare hade gått vidare till att bli chef för en nordisk Univacgrupp, Nordic Support Group, och vi hade fått en ny försäljningschef här i Göteborg som hette Leif Bideman. Han tyckte då att han behövde ha någon säljare vid sin sida. Bengt hade kört sitt eget race och var både chef och säljare i ett, men när Leif kom tyckte han att han skulle vara chef och skulle ha säljare under sig. Han tyckte att jag hade den perfekta bakgrunden för det och kunde verksamheten på många ställen och kunde gå in och prata med folk på företagen om deras behov och jag tyckte det lät spännande så jag hoppade på det. Och det ångrar jag inte, för säljare är ett väldigt trevligt jobb att ha.

Gustav Sjöblom: Det var egentligen din första säljerfarenhet?

Lennart Bernhed: Ja, det var det. Det är klart; att vara systemutvecklare är egentligen att vara lite av säljare, för man skulle ut i verksamheten och tala om för folk att det här blir mycket bättre om ni gör det på det här sättet. Man måste sälja in ett system, så det var ju också en säljarroll.

Gustav Sjöblom: Hur såg Univackontoret i Göteborg ut när vi är framme vid den här tidpunkten?

Lennart Bernhed: När Leif kom ned hade vi anställt ytterligare någon systemman och vi hade flyttat från innerstan ned till ett nytt kontor på Mölndalsvägen. I och med att vi hade fått ICA Eol som kund såg vi stora möjligheter att vidareutveckla oss och sälja nya system, så det var en positiv anda och vi såg stora möjligheter.

Gustav Sjöblom: Hade ni flyttat ifrån Remingtongänget?

Lennart Bernhed: Ja, precis. Det hade vi gjort. De gick ju, höll på att säga, en sakta död till mötes. De blev mindre och vi blev större och större, för det var ju liksom ett skifte från skrivmaskiner till datamaskiner.

Gustav Sjöblom: De tre första kunderna har vi gått igenom. Vilken var kund nummer fyra?

Lennart Bernhed: Det var egentligen ingen ny kund utan det var att gå vidare med ICA. Vi såg stora behov och stora möjligheter att rationalisera och göra bättre system än de här hålkortsbaserade systemen. Den maskinen som blev vår nästa generation erbjöd nya möjligheter till att lägga order direkt i maskinen och ha bildskärmsterminaler och sitta och mata in i realtid. Då finns det ju ytterligare en avdelning inom ICA som heter färskvaruavdelningen och där gäller det att jobba lite snabbare, för då säljer man det man har för dagen och då måste man hela tiden se; vad finns i saldo, hur mycket bananer har vi att sälja, och när bananerna är slut får man inte sälja fler. Det går inte att hålla på att stansa nya order eller plocka nya order som man gjorde i de gamla rutinerna. Då fick vi den möjligheten att med ICA jobba fram ett färskvarusystem. Vi sålde in en ny maskin som hette 90/30 som hade skivminnen och möjlighet att ansluta bildskärm. Då hade vi en systemkille som var väldigt duktig på just att programmera realtidsapplikationer. Det var en kille som hette Sven Bankel som hjälpte oss att få många nya kunder så småningom. Han var ansvarig och jobbade tillsammans med ICA:s personal, där jag tror Eber Ramsten var inblandad en hel del. Så utvecklade man det här färskvarusystemet och det tror jag man kan säga var banbrytande för att det var det första realtidsorienterade systemet som vi i varje fall tog fram hos våra kunder.

Gustav Sjöblom: Univac hade i alla fall på 60-talet ett rykte om att vara duktiga på just realtid och sålde till exempel datorerna till SAS bokningssystem i Köpenhamn.

Lennart Bernhed: Ja, exakt.

Gustav Sjöblom: Kände du att det fanns någon sådan kompetens inom företaget eller var det en ny grej det här som kom för er på 70-talet?

Lennart Bernhed: Den kompetensen fanns definitivt och den fanns framförallt i Stockholm, där vi sålde, precis som du säger, till SAS och Bilregistret och lite andra stora kunder som köpte 1100-orienterade system, för det var de systemen som medgav realtidsapplikationer.

Gustav Sjöblom: Vad var det för serie alltså?

Lennart Bernhed: Dels var det en serie som hette 494 som SAS köpte och sedan 1102, 1103 som så småningom blev 1106 och 1107, som hade mera realtidsmöjligheter. Men när vi fick den bytesorienterade 90/30, som också hade fått ärva mycket egenskaper från de här stordatorerna, så såg vi eller då tyckte vi att vi hade ett klart försteg före IBM. Jag tror inte IBM hade kunnat utveckla de här färskvarurutinerna som vi gjorde då. Så vi hade ett klart försteg som sagt hos stora kunder typ SAS och Bilregistret, men nu tyckte vi att vi hade det även på lite mindre kunder. De här killarna som Sven Bankel med flera som vi utbildade då fick dra nytta utav de kunskaper som vi hade från stordatorsidan, så vi hade helt klart ett försteg där.

Gustav Sjöblom: När du säger stordatorer, hur stor var den här serien 90/30?

Lennart Bernhed: 90/30 kan man väl jämföra med 360-40, som efterträdde 360-30.

Gustav Sjöblom: Så det är en stordator men inte en jättedator?

Lennart Bernhed: Nej, nej, men den hade skivminnen och möjligheter att ansluta terminalen och jag tror inte IBM, när vi kom ut med det på 90/30, hade de verktygen som vi hade och de grundrutiner som vi hade för att utveckla realtidsystem på de smådatorerna.

Gustav Sjöblom: Vad hade Sven Bankel för bakgrund som gjorde att han var så duktig på det här?

Lennart Bernhed: Han var en duktig tänkare och väldigt klurig kille. Han kom ut från Chalmers och kastade sig över sådana här nya spännande saker med hull och hår och hade väldigt lätt för att lära och var en fantastisk kille, så han fixade det här som ingen annan skulle gjort. Han var en frisk fläkt och väldigt duktig kille.

Gustav Sjöblom: Så det var inte att han skickades på unika utbildningar i USA eller den typen utav kompetens inom Univac som helhet som gjorde att han …

Lennart Bernhed: Han skickades naturligtvis på utbildning på Univac i Stockholm och som sagt, vi hade folk som kunde realtidsapplikationer. Den utbildningen kombinerat med hans flexibla tänkande och stora nyfikenhet gjorde att han var väldigt duktig på den här typen utav utveckling.

Gustav Sjöblom: Om vi återvänder till ICA Eol, ersatte ni datorerna på de här sju distributionscentralerna med de nya 90/30 maskinerna?

Lennart Bernhed: Det gjorde vi så småningom, ja. När vi hade gjort den här färskvarurutinen såg ICA att det var en fantastiskt bra maskin och att det här borde vi ha ute på distributionscentralerna, så då fick vi sålt sju stycken 90/30 maskiner och utvecklade en rutin för hanteringen av grundsortimentet på ICA ute på distributionscentralerna.

Gustav Sjöblom: Färskvarurutinerna gjordes alltså först i Kallebäck på huvudkontoret?

Lennart Bernhed: Ja, precis.

Gustav Sjöblom: Tog ni över från IBM då?

Lennart Bernhed: Det fanns nog ingen datoriserad rutin på färskvarusidan, utan där hade man telefonförsäljning och man visste vad man hade för kvantiteter att sälja, så där gjorde vi inte om de gamla rutinerna utan Sven Bankel tillsammans med duktigt folk på ICA utvecklade den här rutinen från scratch. Den som sagt låg till grund sedan när vi utvecklade en ny rutin för distributionscentralerna.

Gustav Sjöblom: Nu när du var säljrepresentant, hur nära kontakt hade du med utvecklingsarbetet då?

Lennart Bernhed: Jag hade väldigt nära kontakt med utvecklingssidan, för det gällde ju att sälja in den här idén på ICA, att det var mycket bättre att göra det på det här sättet än att fortsätta plocka hålkort, framförallt för färskvarurutinerna. Det här var ju det bästa sättet att kunna sälja ut allt man hade i form av en inleverans av bananer eller äpplen eller vad det nu var, att sälja i realtid. Så jag hade väldigt mycket kontakt med Sven Bankel framförallt.

Gustav Sjöblom: Var det Univacs egna terminaler?

Lennart Bernhed: Ja, det var det.

Gustav Sjöblom: Hur såg de ut?

Lennart Bernhed: [skratt] De såg väldigt stora och klumpiga ut jämfört med dagens terminaler. Det är ungefär samma utveckling som TV, vi har platt-TV idag istället för de jättestora burkarna. Det här var jättestora och framför allt dyra terminaler, de kostade jättesummor om man jämför med dagens terminaler.

Gustav Sjöblom: Var det grön text?

Lennart Bernhed: Ja, grön text, ja.

Gustav Sjöblom: Fulltangentbord?

Lennart Bernhed: Fulltangentbord, ja. Det var det.

Gustav Sjöblom: Var på distributionscentralen stod terminalerna? Eller var stod de över huvudtaget, kanske man ska säga?

Lennart Bernhed: De stod hos säljarna, så de stod inte ihop med datorn eftersom datorn stod i datacentralerna och terminalerna fanns vid en direkt kabel som ledde upp till säljaravdelningen.

Gustav Sjöblom: Men inte ute hos några ICA-handlare?

Lennart Bernhed: Nej, nej.

Gustav Sjöblom: Utan på säljavdelningen på varje distributionscentral?

Lennart Bernhed: Till att börja med bara hos färskvarusäljarna och sedan när det kom på distributionscentralerna så var det på säljavdelningen på distributionscentralerna.

Gustav Sjöblom: Hade varje distributionscentral ett separat, slutet system eller fanns det någon koppling dem emellan eller till huvudkontoret?

Lennart Bernhed: Nej, ingen alls.

Gustav Sjöblom: Vilket bemötande fick den här typen av system från personalen som skulle jobba med terminalerna? Var du med om några sådana kontakter?

Lennart Bernhed: Jag var inte med och implementerade de här systemen, för då var jag säljare och då tog våra systemrepresentanter över den delen, att implementera det. Men att de kunde själva prata med sina kunder, handlarna, på telefon och direkt lägga in orderna var ju en stor förändring i deras arbetssätt och det måste ha varit en positiv förändring. Det utgår jag ifrån. Jag har aldrig intervjuat någon och fått det vederlagt, men det utgår jag ifrån.

Gustav Sjöblom: Är det något mer man kan berätta om ICA Eol under den här tidsperioden?

Lennart Bernhed: Ja, sedan började det spännande med att … Då jobbade jag som säljare mot huvudkontoret här i Göteborg och de hade ju fortfarande IBM och körde specialrutinerna och centrallagret på IBM-maskiner. Vid den tiden bildades något som hette Multidata där man slog ihop Mölnlycke och ICA:s två 360-40-maskiner till en datacentral som placerades nere på Mölndalsvägen någonstans. Det var på den tiden en stor och livskraftig datacentral.

Gustav Sjöblom: Sålde de även externt?

Lennart Bernhed: Ja, det gjorde de, men Mölnlycke och ICA var deras två stora kunder som var deras grund, så att säga. Nästa steg för oss blev att försöka att få ICA att lägga över de rutinerna till en central Univacdator som de själva hade. Det var ett gediget säljarbete som vi drev emot Owe Lundell som var datachef på den tiden. Han var en man med IBM-bakgrund och tyckte naturligtvis att IBM var det bästa, men av någon anledning gick han ut i en öppen upphandling där vi fick jobba fram systemförslag och lämna in en offert på maskinerna att köra det här på. Då konkurrerade vi heads on mot IBM och föreslog en större Univacdator, en 1106.

Gustav Sjöblom: Som då inte var bytesorienterad?

Lennart Bernhed: Den var inte bytesorienterad. Det här var nog lite annorlunda tänkande, så för ICA var det ett stort steg att tänka sig att lämna den bytesorienterade IBM-världen och gå in i, som man kan tycka, en ordorienterad, gammaldags miljö. Det var ju någonting att övervinna, säkerligen ett stort trappsteg för Owe Lundell rent psykologiskt. Men det var en väldigt spännande upphandling och utmynnade så småningom i att man bestämde sig för att inhandla en 1106 för centrala rutiner på ICA. Återigen var nog det här baserat på att vi hade visat för ICA att vi kunde göra realtidsapplikationer på ett sätt som IBM inte kunde göra. Så Owe Lundell fattade beslutet att lämna sina gamla arbetskamrater på IBM och övergå till Univacvärlden för de centrala systemen. ICA slutade så småningom att använda Multidata och lade systemen på en egen 1106.

Gustav Sjöblom: Var ICA Eol delägare i Multidata?

Lennart Bernhed: Det var de.

Gustav Sjöblom: Men ändå drog man ur sina system?

Lennart Bernhed: Ja, man tog det beslutet att det nya system som ICA ska ha och som ska utvecklas i realtid gör vi bättre på Univac och då har vi en egen dator igen och lämnar Multidata så småningom. Man körde visserligen kvar ekonomirutiner och så vidare ganska länge, men distributionsrutinerna lade man då på en central Univacmaskin.

Gustav Sjöblom: Kom du i kontakt med centrallagerverksamhet och den typen av system i samband med det?

Lennart Bernhed: I och för sig hade jag haft kontakt med den typen utav system på ICA hela tiden, men som säljrepresentant blir man ju inte så involverad i detaljutformningen utav systemen. Det var våra systemkillar som skötte det, Sven Bankel och Allan Ivarsson och andra väldigt duktiga och väldigt välutbildade systemutvecklare som hade högskoleutbildning – till skillnad från jag själv som bara hade vanlig gymnasieutbildning. De var väldigt drivna, de var som klippta och skurna för att jobba med avancerade system. De hade lätt att ta till sig tekniken och använda den på ett bra sätt.

Gustav Sjöblom: Kan du sammanfatta vilka system som ICA Eol körde på Univacmaskiner då när vi kommer in en bit på 70-talet?

Lennart Bernhed: Dels körde man de realtidsorienterade systemen på 90/30 ute på distributionscentralerna.

Gustav Sjöblom: Var det bara för färskvaror eller var det för hela orderhanteringen?

Lennart Bernhed: På distributionscentralerna var det bara för dagligvarusortimentet. Specialsortimentet kördes fortfarande på IBM-system och färskvarusystemet kördes då på vårt nyutvecklade 90/30 system. Vad Owe Lundell gick i bräschen för var att utveckla ett nytt heltäckande system som skulle vara även för distributionscentralerna. Då skulle man inte ha några maskiner ute på distributionscentralerna utan enbart terminaler som gick emot ett centralt system. Det här var ju ett väldigt stort steg att ta och Owe bedömde nog att vi hade lite bättre kunskap att utveckla realtidssystem än vad IBM hade. Det här var ett väldigt stort system att utveckla då, men med dagens mått mätt så var det inte så jättestort egentligen. Man automatiserade eller datoriserade de befintliga rutinerna och gjorde att man fick ett centralt system och bättre kontroll på central nivå. Jag vill minnas att Owe hade en budget för att utveckla hela det här systemet på någonstans i storleksordningen tio miljoner, som man på den tiden tyckte var enorma pengar. Han som alla andra överskred naturligtvis budgeten – det fanns väl inget datasystem som utvecklades enligt budget på den tiden – med jag vet inte hur många miljoner. Owe var vid många tillfällen irriterad över att det var så jäkla komplicerat att utveckla sådana här system och att det tog alldeles för mycket tid och kostade för mycket pengar. Men om han såg det sedan i skenet av nästa system som utvecklades när ICA Eol så småningom blev ICA … ICA var på den tiden tre ICA-bolag som hade olika system och ICA Eol var det enda bolaget som hade Univac; ICA Hakon och ICA Essve hade IBM-system. Då blev det så småningom på överordnad nivå att man slog samman de här tre dotterbolagen, eller i princip var det ICA centralt i Stockholm som köpte upp eller inlemmade ICA i Västerås och ICA i Göteborg till ett centralt ICA i Stockholm. Då skulle man naturligtvis ha ett nytt system på ett ställe som hanterade alla de tre dotterbolagen och då skulle det utvecklas ett nytt system igen och det bestämdes i Stockholm att nu ska vi göra ett system så och så och nu ska vi gå ut i en upphandling. Då blev jag involverad som säljare i den upphandlingen när man skulle införskaffa maskiner för att köra ett system som täckte hela Sverige. Det drevs av folk som satt i Stockholm och det var bara IBM och vi som var inbjudna att offerera. Owe Lundell och jag själv jobbade väldigt mycket för att övertala dem i Stockholm att det här är ett helt nyutvecklat system, det har kostat mängder av pengar – som man tyckte då, mer än tio miljoner – och det var givet att det var klart överlägset de batchorienterade systemen man hade på Essve och Hakon. Så det här sy-

stemet skulle naturligtvis sköta hela ICA i Sverige. Jag var på många presentationer i Stockholm där vi försökte övertyga dem som drev projektet att ta det nyutvecklade systemet som fanns i Göteborg och köpa våra maskiner. Men så småningom fick vi helt klart för oss att det inte var aktuellt, utan det skulle utvecklas ett nytt system i någonting som man kallade på den tiden 3GL, där man inte behövde programmera så som vi hade gjort i COBOL, utan det skulle programmeras i ett system som genererade kod. Jag kommer inte ihåg, Andersen Corporation hade ett system som de hade utvecklat tillsammans med IBM – banne mig om jag kan komma ihåg vad det systemet hette – som de hade sålt in väldigt hårt på IBM, att vi ska inte ha folk som sitter och skriver program utan vi ska ha folk som talar om vad datorerna ska göra på en högre nivå och sedan genereras det program. Arthur Andersens folk kom in väldigt starkt där på ICA i Stockholm och det ledde till att det ska vara det språket. ”Har ni inte det språket på Univacmaskiner så är ni inte aktuella”. Och det hade vi naturligtvis inte. Vi förlorade den upphandlingen tack vare att vi inte hade något 3GL, som Arthur Andersen hade och Arthur Andersen kom in på ICA i Stockholm väldigt starkt och fick ansvaret för att utveckla det här nya systemet. Det ledde till att det satt hundratals med konsulter från Arthur Andersen och utvecklade det här nya systemet och Owe Lundells tio miljoner såg ut som växelpengar emot vad det systemet ICA utvecklade i Stockholm kom att kosta. Inte för jag vet exakt, men jag är ganska säker på att det var flera, flera hundra miljoner kronor istället för de här tio som Owes system hade kostat. Och man blev väldigt starkt beroende av Arthur Andersen eftersom man inte hade den kunskapen själva. Det här 3GL var naturligtvis bra för att det underlättade att utveckla, men det blev mer maskinkrävande eftersom det inte blev så effektiva program som dem man skriver själv. Så det krävde mycket maskinkraft och det krävde mycket konsulthjälp, men det innebar att vi åkte ut med buller och bång från ICA och tappade en utav våra större kunder.

Gustav Sjöblom: Det var sagan om ICA Eols uppgång och fall som Univackund.

Lennart Bernhed: Det kan man säga. Tack vare Arthur Andersens 3GL-språk åkte vi ut. Helt klart. Men vi hade en väldig framgång på att jaga IBM-kunder baserat på de här realtidsystemen vi hade utvecklat på ICA. Tack vare Sven Bankel och hans gäng kunde vi gå in på andra kunder som kände ett behov utav realtidsystem. Ett typiskt exempel är Atlasresor i Göteborg som säljer resor och som säljer i realtid. Det systemet fick Sven Bankel tillsammans med Krister Pettersson på Atlasresor i uppgift att utveckla.

Gustav Sjöblom: Var det en utav de tidigare kunderna också?

Lennart Bernhed: Ja, de kom in som nästa efter det här färskvarusystemet vi hade utvecklat, som ett realtidsystem och sedan kom det flera sådana.

Gustav Sjöblom: Var det ganska nyss efter att du hade blivit säljarrepresentant då?

Lennart Bernhed: Ja, exakt.

Gustav Sjöblom: Berätta gärna om det du vet om Atlasresor. Vad sålde ni för utrustning och vad var det för system som byggdes där?

Lennart Bernhed: Det var också baserat på 90/30-maskinen som för sin storlek hade verktyg och realtidsmöjligheter på ett bättre sätt än vad IBM hade på den storleken av maskiner. Atlasresor hade något hemsnickrat realtidsystem baserat på någon IBM-maskin, men som inte kunde matcha de möjligheter som vi kunde erbjuda då.

Gustav Sjöblom: Vad hade de för terminaler då?

Lennart Bernhed: Jag vet inte vad det IBM-systemet hette, men det var något system baserat mera för industriapplikationer, så det var väldigt udda och hemsnickrad utveckling som Krister Pettersson tillsammans med IBM:are gjort.

Gustav Sjöblom: Var du inblandad i säljprocessen där?

Lennart Bernhed: Ja, det var jag. Då hade jag blivit filialchef i Göteborg och så hade jag en säljare som hette Anders Falkfors som var med och sålde in det på Atlasresor.

Gustav Sjöblom: Du hade blivit filialchef, så det är i slutet på 70-talet, efter 1978?

Lennart Bernhed: Ja, precis.

Gustav Sjöblom: Vad gjorde Atlasresors system? Hur fungerade det?

Lennart Bernhed: Det bokade resor som säljarna satt och sålde i realtid. Man hade inte applikationer där man hade terminaler ute hos resebyråerna ännu, men resebyråerna ringde in och säljarna på Atlasresor satt och bokade resorna i realtid. Liksom när man säljer färskvaror så har man bara X antal flygstolar att sälja. När man har sålt sista stolen kan man inte fortsätta sälja resan längre, så det var ett typiskt realtidsbaserat system.

Gustav Sjöblom: Men innebar det kopplingar mellan olika säljställen på Atlasresor eller fanns systemet bara på huvudkontoret?

Lennart Bernhed: Nej, till att börja med fanns systemet bara på huvudkontoret.

Gustav Sjöblom: Okej. Så där satt man med terminaler och hade åtkomst till någon sorts databas och så var det telefonkontakt till försäljningsställena?

Lennart Bernhed: Exakt, ja.

Gustav Sjöblom: Då hade du blivit filialchef och var ännu ett steg längre ifrån själva systemutvecklingen?

Lennart Bernhed: Precis, precis.

Gustav Sjöblom: Hur gick det till när du blev filialchef?

Lennart Bernhed: Ja det blev så att Leif Bidemann som var min chef och filialchef blev befordrad och kunde flytta till huvudkontoret i Stockholm och få ett mer intressant jobb, som han tyckte. Då blev det med automatik jag som fick överta ansvaret. Då var vi i ett väldigt expansivt skede, så jag var chef över Malmökontoret också och hade två säljare i Malmö och tre säljare här i Göteborg. Hela vår expansion byggdes på den möjlighet att utveckla system i realtid som vi hade bevisat. Det byggde mycket på de här systemkillarna som var duktiga och de möjligheterna till realtidsystem som 90/30 innebar.

Gustav Sjöblom: Hur många var ni på Göteborgskontoret då, 1978?

Lennart Bernhed: Vi var som sagt tre säljare och jag skulle tro att vi var en fem, sex systemmän. För varje maskin man sålde följde det med ett halvårs systemassistans för att utveckla det system man hade köpt. Vi hade inga standardsystem, men i den vevan kom faktiskt standardsystem från huvudkontoret i USA, utvecklade för den amerikanska marknaden. För distributionssystem hade vi något som hette Unidis och för industrisystem hade vi något som hette Unis. De systemen var som sagt för amerikanska förhållanden, men det var i varje fall någonting att bygga på. Exempelvis NOHAB Diesel sålde vi Unis-system till baserat på den standardproduktionsplanering som fanns i Unissystemet. Unidis-systemets plattform använde vi också på några ställen; till Almedal sålde vi in ett system för att sälja deras produkter i realtid.

Gustav Sjöblom: Hur var det att bli chef?

Lennart Bernhed: Som chef engagerade jag mig nog väldigt mycket personligen i varje säljcase, kanske lite för mycket. Istället för att vara chef så sprang jag nog och höll dem i handen väldigt mycket, men det kanske både var bra och dåligt, jag vet inte. Det är väl ganska kul att vara chef också. På den tiden var det så att om man var filialchef så var man chef för både systemfolket och säljarna och då blev det lite för mycket chefande och för lite sälj eller kundengagemang. Jag trivs nog bättre med att jobba direkt mot kund.

Gustav Sjöblom: Om vi vrider tillbaka klockan lite så tog moderbolaget Sperry över RCA 1972. Kom det in några nya svenska kunder då?

Lennart Bernhed: Nej, RCA hade inga kunder i Sverige, men vad vi däremot fick var ett operativsystem från RCA. Vi hade fått Luna som kund på 90/30 baserat på de realtidskunskaper vi hade, men Luna var så stort att de behövde en större maskin som hette 90/40 och då hade RCA utvecklat ett operativsystem som faktiskt var ännu bättre på realtidsapplikationer som hette DS9. Det drabbade väl Luna och drabba ska man nog säga, för när man implementerade det här realsystemet eller flyttade över det från RCA:s maskiner till Univacs maskiner var det nog lite skillnader som man inte riktigt hade klarat ut när man rullade ut DS9-systemet på Univac 90/40, för vi hade som jag minns en hel del systemproblem uppe på Luna.

Gustav Sjöblom: Vi kan väl prata lite om Luna. När blev de Univackunder?

Lennart Bernhed: De blev först 90/30-kunder. Det är svårt att spika årtal, tycker jag men i slutet på 70-talet någon gång.

Gustav Sjöblom: Var du säljare fortfarande?

Lennart Bernhed: Ja, jag var säljare och sålde det systemet till Luna.

Gustav Sjöblom: Hur gick det till?

Lennart Bernhed: Jag hade kontakt med Sören Arlbring som då var IBM-kund. Han hade batchorienterade system på IBM-maskiner, men han var väldigt framsynt och visionär och tyckte att vi kan ju inte hålla på med det här utan vi måste ha terminaler och säljare skulle utrustas med terminaler och vi ska sälja realtid, det var en självklarhet. Han fastnade för vår kunskap, våra systemmän och programvaror som stödde realtidsapplikationer. Tillsammans med Sören – som hade ett antal väldigt duktiga systemmän hos sig och vi hade som jag har sagt en del duktiga killar – så utvecklade vi system för Luna för

säljare hos Luna. Men det dröjde inte så lång tid förrän Sören såg att varför ska vi sitta och knacka in order när det är bättre att kunderna gör det? Och då började han med ett projekt som involverade den första pilotprojektet eller pilotkunden, Sjögrens i Göteborg, där de fick terminaler hos sig och lade order direkt i systemet på Luna. Det var en revolution hos Luna, men även faktiskt i världen, för när vi berättade om det här hos Univac i USA sa de ”Men herregud, det har vi aldrig hört talas om förut, kan ni komma över och berätta om det?” Sören och jag var över på flera besök i USA och fick berätta för Univacs systemutvecklare och högre ledning där borta och även för kunder: ”Så här har vi sett på det.” Det var ju Sören som berättade hur han hade sett på det att det blir mycket rationellare flöde och man får ett mycket effektivare eller bättre sätt att räkna lagerhållningen på ett effektivt och rationellt sätt när man får direktrapporten från slutkunden istället för att man sitter och matar in själv. Så det här var en väldigt kul utveckling och det var ju också väldigt nytt, så att säga, när vi började med att installera de här terminalerna ute hos kunder för då helt plötsligt var vi beroende av Telia – eller Televerket som det hette på den tiden – och att deras ledningar fungerade. Och det gjorde de ju inte. Dels hade vi kommunikationsdatorer, framför den här 90/40 datorn på Luna stod det en DCP som det hette, Data Communication Processor, som snackade med Televerkets nät, som i sin tur snackade med terminalerna ute hos kunden. Det var mängder av avbrott och då gällde att avgöra om avbrottet låg hos Televerket eller i DCP:n eller i datorns programvara. Då var Marianne Nivert – som ju är ett bekant namn – chef för Televerket i Göteborg och vi åkte upp till Marianne Nivert och skällde ut henne efter noter – eller henne och henne, vi skällde ut hennes system eller deras linjer och deras sätt att hantera datorkommunikation. Det kunde de ju inte, det visade sig ju för det var avbrott dagligen och stundligen och Marianne Nivert och hennes tekniker ropade ”Det beror inte på våra ledningar utan det beror på era grejer!” Och här stod vi. Ja, det var mycket roliga banbrytande diskussioner där.

Gustav Sjöblom: Tog ni in någon kompetens på telekommunikationer då eller förlitade ni er helt och hållet på Televerket?

Lennart Bernhed: Ja, vi hade folk i Stockholm som var väldigt duktiga baserat på de avancerade system vi hade i Stockholm på Bilregistret, på SAS och andra ställen och som vi kunde förlita oss till. Men som alltid, det är inte ens fel … I det här fallet var det varken Televerkets fel eller vårt fel enkom, utan det var både och. När man skickar ett block så ska det vara så och så långt och våra DCP:er förutsatte att det kommer block som är så och så långa och att de slutar med ett sånt och sånt tecken. Men det hände inte alltid utan ibland så kom det block som var tjugo bytes istället för tvåhundra bytes och då pajade vår DCP-programvara. Så där satt då specialister från Stockholm som diskuterade med Marianne Niverts underhuggare på väldigt låg nivå för att utreda, jaha, det var så, jaha, det har uppkommit ett fel i längden på blocken som vi skickade, jaha, då ligger felen på Televerket, men här har vi skickat block som är rätt längd på men som ändå inte har kunnat tas om hand av DCP:n. Så det var lite komplicerade diskussioner för att reda ut var felet låg och som sagt, det låg aldrig inte bara hos Televerket eller inte bara hos oss utan omväxlande.

Gustav Sjöblom: Hur var Televerket att samarbeta med?

Lennart Bernhed: De tyckte ju det här var spännande och såg en utveckling. De fick sälja kommunikationslösningar som var nytt för dem och det var en intäkt med fasta linjer (för det vara bara fasta linjer det handlade om), så det var ju en bra inkomstkälla för dem och de var naturligtvis väldigt intresserade av att det här skulle fungera. Men som

sagt, de hade svårt att inse att de hade några fel. Det var väldigt svårt att övertyga dem om det.

Gustav Sjöblom: Fanns det några andra som hade liknande dialoger med Televerket och hade ni något utbyte med dem i så fall?

Lennart Bernhed: Det fanns naturligtvis. Jag förutsätter att IBM hade samma problem på de realtidsapplikationer de hade, men jag vet inte i vilken omfattning eller hur de jobbade med dem. Vi hade fullt upp med vårt. Sören Arlbring tyckte att ”Vad sjutton att ni inte kan, det här får ni sortera ut med Televerket, det vill inte jag, men jaja.” Vi jobbade ihop och så småningom fick vi det att fungera ganska bra.

Gustav Sjöblom: Om vi går tillbaks några år igen så var en annan organisatorisk förändring att 1975 – var det väl – tog Univac över den så kallade tunga linjen från Datasaab med datorerna D22 och D23 och det svenska dotterbolaget bytte namn till Saab-Univac.

Lennart Bernhed: Ja.

Gustav Sjöblom: Vad blev konsekvenserna av det för er räkning?

Lennart Bernhed: Dels blev det att vi fick in Marcus Wallenberg i styrelsen och han hade ju nydanande idéer: ”Herregud, ni ska inte ligga och hyra ut programvaror utan det ska ni sälja av och få intäkter så ni får en bättre kapitalbas” och sådant här tänkande, det var helt nytt för Univac. Vi blev ett mer fristående dotterbolag och hade mera fritt att jobba i Sverige. Sedan blev det ett väldigt ansvarsfullt jobb att ta över och se till att Saab-kunderna fick ett fortsatt leverne, för de levde ju i en isolerad miljö. Deras program var utvecklade i ALGOL, ALGOL-GENIUS, och maskinerna var inte kompatibla med någonting annat. Så vi fick ett ansvar för att de här kunderna skulle kunna leva vidare. För min del här i Göteborg blev det ett antal nya kunder som jag fick ansvar för: Flygmotor i Trollhättan, Järnia i Ulricehamn och Kockums i Malmö är de jag kommer på direkt. Det var säkert fler. Det blev rätt mycket jobb, framförallt kommer jag ihåg att jag hade väldigt mycket jobb med Kockums i Malmö, som hade en väldig driftig datachef och som nu tog på sig rollen att föra Datasaabs kunders talan gentemot det nya bolaget. Han var väldigt påstridig och väldigt driftig och han ville att det var vårt ansvar att se till utan kostnad för kunden att det här skulle funka i ny miljö. Jag hade många diskussioner med honom i Malmö och det tog väldigt mycket av min tid, kommer jag ihåg, just vid övergången där.

Gustav Sjöblom: Du sa att Marcus Wallenberg kom in i styrelsen. Vad var styrelsens roll i dotterbolaget före och efter sammanslagningen?

Lennart Bernhed: I den styrelsen som hade varit tidigare när vi var ett helägt dotterbolag i Univac satt ju bara dels VD i Sverige, dels någon London Univacgubbe som kom över, så styrelsen hade egentligen inget jobb. Då helt plötsligt blev vi ett fristående bolag med en styrelse som skulle styra verksamheten och Marcus Wallenbergs stora roll var ju att se till att hans Datasaabkunder fick bästa tänkbara omhändertagande i det nya bolaget.

Gustav Sjöblom: Vilka mer satt i styrelsen?

Lennart Bernhed: Ja, där satt ju VD för Saab-Univac och sedan vet jag inte. Jag hade ingen direkt kontakt med styrelsen, men jag vet att sådant som drabbade mig var att man

fick börja tänka om. Det här med programvaran var något man sålde på månadshyra och nu skulle man istället sälja som en engångs och sådant där, så man fick nya tankar.

Gustav Sjöblom: Vem var det som förmedlade de här impulserna från Marcus Wallenberg till dig?

Lennart Bernhed: Det var ju VD i Saab-Univac.

Gustav Sjöblom: Hade du mycket direktkontakt med honom?

Lennart Bernhed: Ja, det hade jag. Det var en dansk som hette von Bülow som var VD, en mycket dynamisk herre, men han lärde sig aldrig att prata svenska och pratade till och med engelska på danska, tror jag. Han var svår att förstå men han var en väldigt dynamisk herre och han efterträddes så småningom av en svensk som hette Lars Tundahl som också var en dynamisk herre och så småningom blev Europachef för Burroughs och så småningom Europachef för Memorex Corporation. Och så småningom blev det Gunnar Hesse som kom in i bilden, men det var ju klart mycket senare.

Gustav Sjöblom: Vad fick du för intryck av Saabs datorer D22 och D23?

Lennart Bernhed: Det var väldigt bra datorer och ALGOL-GENIUS var ett väldigt effektiv programmeringsspråk, så egentligen var det synd att de inte hade lyckats sprida det här längre än till den svenska eller skandinaviska marknaden, för det var bra programmeringsspråk och det var bra maskiner och det var synd att inte det fick leva vidare. Precis när vi tog över så hade de kommit ut med en ny maskinserie som hette D23. D22 var den maskin som exempelvis Järnia och de flesta hade och när man kom med D23 så hade den väldigt mycket nya finesser med realtidshantering och sådant här. Men i och med övertagandet så stannade utvecklingen upp och operativsystemet i D23 var inte riktigt färdigt och det var det här som irriterade kunder typ Kockums och Flygmotor som upplevde att det här blir ett stopp för dem i sin utveckling och D23 var inte riktigt stabil, så de var väldigt missnöjda. Väldigt, väldigt missnöjda.

Gustav Sjöblom: Vi kan väl gå igenom kund för kund dem ni tog över. Kockums, vad hade de för databehandling?

Lennart Bernhed: De hade sin produktionsplanering på D23. De hade precis vid övertagandet fått in sin D23-maskin och upplevde mycket barnsjukdomar med D23. Så de var en irriterad kund.

Gustav Sjöblom: Hade de även några CAD/CAM-tillämpningar eller var det mer administrativa system?

Lennart Bernhed: Det var administrativa system. CAD/CAM hade de inte vad jag vet, nej.

Gustav Sjöblom: Svenska Flygmotor i Trollhättan var också en ny kund?

Lennart Bernhed: Det var samma där, de hade precis fått sin D23 och där var det också produktionsplanering och administrativa rutiner men inget CAD/CAM. De var inte heller lyckliga. Det blev lite jobbigt att få ta över det här och sitta i möten där man fick ta

emot mycket kritik och försöka göra dem lyckliga och försöka göra det bästa av situationen.

Gustav Sjöblom: Vem hade du kontakt med på Flygmotor?

Lennart Bernhed: Där fanns en man från början som hette Axel Leissner, men han försvann ut ganska snabbt och den andra mannen som tog över där hette Lars Lundqvist tror jag.

Gustav Sjöblom: Du nämnde Järnia i Ulricehamn också?

Lennart Bernhed: Ja. De hade en D22, så de hade inte fått någon D23 ännu och de hade en väldigt driftig kille som datachef, vad hette han nu, Gert? Minnet sviker mig där. Han var i varje fall duktig programmerare och en väldigt driftig kille och han gick i bräschen mycket för Datasaab-kunderna och tyckte att det var idioti av Saab-Univac att inte sälja D22 och D23. Vi försökte ju inte att skaffa nya kunder på de här systemen och Gert tyckte det var hål i huvudet, för det här var det bästa programmeringsspråk som fanns och den bästa maskin som fanns. Jag var tvungen att hålla med honom, men då fick man tala om att: ”Ja, men det är så att det går ju inte att sälja den här utanför Sverige.” Det var en väldigt svår situation att övertyga honom om att trots att det är det bästa som finns så kan vi inte hålla på att sälja den. Det var en lite konstig situation. Sedan hade vi Saab i Trollhättan, som också hade D22 för administrativa rutiner och produktionsplanering, men dem hade inte jag så mycket kundkontakt med, för det sköttes från Saab i Linköping. Eftersom Saab var ett Wallenbergföretag hade de D22-maskiner både i Linköping och Södertälje och Trollhättan och överallt hade de avancerade tillämpningar. De tog centrala beslut att lägga över sina Datasaab-system till Univac 1106 och samarbetade med oss om att utveckla en kompilator som tog hand ALGOL-GENIUS-kod och genererade 1106-kod av den. Det skulle hjälpa de här kunderna över till en miljö som var mer en miljö för framtiden. Kompilatorn fungerade, men det var väl lite barnsjukdomar med den också. De som började med att jobba med den var Saab framförallt. De gick in för det där med hull och hår och köpte 1106-maskiner både till Linköping och Trollhättan och genererade över de här systemen från ALGOL-GENIUS till 1100-kod. Men det gick aldrig Kockums med på. De tyckte att nej, det blir ingen effektiv kod och maskinen var inte bra och det var inget bra, den var för dålig, inte stabil, så de lämnade oss helt enkelt. Jag vet inte, de gick nog över till IBM skulle jag tro.

Gustav Sjöblom: Men det kanske inte var med så stor saknad för din del heller?

Lennart Bernhed: Nej, egentligen inte. Jag vet inte, men man upplevde nog det nästan som en lättnad, för det var bara eländes elände man fick. När man kom ned till Kockums så fick jag ha med en VD där för att ta emot allt skäll som vi fick för att allting var så dåligt som de tyckte. Så det var inget positivt egentligen och de lämnade oss och som du säger så var det inte med någon saknad precis.

Gustav Sjöblom: Vad hände i lite längre perspektiv med de här kunderna och deras maskiner? Hur länge levde D22:orna och D23:orna kvar och vad blev de ersatta med sedan?

Lennart Bernhed: Kockums gick ju över i IBM och det gjorde även Flygmotor så småningom. Däremot Järnia är väldigt intressant, för Gert vad han nu hette i efternamn, förfäktade ju att det här var en väldigt bra maskin och han levde och utvecklade i den miljön ganska länge. När han insåg att han nog måste skaffa någon ny miljö så gick han ut i en

upphandling där vi naturligtvis som leverantör fick vara med, men där han bjöd in Burroughs och IBM. Vi fick alla tre komma och presentera offerter och presenterade vad vi tyckte var bäst för Järnias framtid. Han fattade beslutet att välja Burroughs, till vår stora förtret. Vi tyckte, tappa en kund, det var för jäkligt, och vi hade ju verktygen för att föra över hans miljö från ALGOL-GENIUS till Univac, så det där var ett väldigt stort nederlag. Han gick över i Burroughsmiljö som så småningom blev Unisys, så han kom ju ändå in i samma familj så småningom. Men det var ett nederlag som sved.

Gustav Sjöblom: Järnia var hälftenägare i Luna under den här tidpunkten.

Lennart Bernhed: Det stämmer det.

Gustav Sjöblom: Hur spelade det in i den här upphandlingen?

Lennart Bernhed: Om jag ska bedöma så tror jag att det spelade in såtillvida att Gert inte ville ha samma system som Luna helt enkelt. Han ville inte komma i Lunas klor utan han skulle ha något annorlunda. Jag tror att det var en väldigt starkt bidragande orsak. För Luna-Järnia-sfären så blev det ett väldigt dåligt beslut. Nu plötsligt satt de med två olika system och så småningom när Järnia kom att ta över Luna så blev det ännu mer påtagligt att vi kan ju inte ha två olika system i den här koncernen. När det blev helägt blev det Ferro som innefattade de två dotterbolagen Järnia och Luna och då bildade man Ferrodata. Ferrodata skulle då införskaffa ett nytt system för att hantera hela Ferrokoncernen och där stod Järnias Burroughssystem emot Lunas Univacsystem. Den upphandlingen vanns så småningom av oss, så Ferrodata skaffade Univacutrustning. Järnia stretade emot så gott det gick, men så småningom så skulle deras rutiner göras om och inpassas i Ferros rutiner och det var ett projekt som drevs av Ferrodata, som kostade en massa pengar.

Gustav Sjöblom: Sett ur ditt perspektiv, verkade det vettigt att slå ihop de här bolagen? Vad var fördelen för Univac? Var det kundbasen eller var det varumärket? Alltså, Saab-Univacfusionen.

Lennart Bernhed: Rent bolagsmässigt kan det väl ha varit en mycket vettig tanke att slå ihop Järnia och Luna. När Luna som var privatägt skulle övergå i någon annan ägandeform så var det nog en vettig tanke eftersom de har samma kundbas. Men sedan, att slå ihop något som liksom Järnia är medlemsägt med någonting som är privatägt, det var nog en väldigt psykologiskt eller företagsmässigt svår grej att göra. Erling Karlström som blev VD för det nya bolaget Ferro hade nog väldiga besvär med att göra om medlemsföretaget Järnia till någonting bolagsägt. Det var nog svårt på den nivån. För oss då, vad det gäller datasidan, så upplevde vi det väl som en fördel, tyckte vi på Unisyssidan, för nu får vi in Järnia också under våra vingar, vilket vi också fick i den upphandlingen, så vi upplevde det positivt. Men sedan om man ser det ur de separata bolagens synvinkel så blev det nog lite jobbigt en tid för Järnias del, som då fick börja jobba med ett nytt system. Allting har sin för- och sin nackdel, men för oss från dataleverantörshåll blev det ju bara fördelar, för vi fick en större kund.

Gustav Sjöblom: Om man ska sammanfatta konsekvensen av fusionen mellan Datasaab och Univac, var det vettigt? Var det värt det att få in den kundbasen i Univac eller hur upplevde du det som först säljrepresentant och sedan filialchef?

Lennart Bernhed: Ser man så här i backspegeln var nog tanken väldigt god från Wallenbergs sida att hjälpa Datasaabkunderna på något sätt och det var rätt ifrån Univac att ta fram en kompilator som gjorde det möjligt att flytta över programmen, men sedan kom vi nog in i ett väldigt olyckligt skede där man redan hade introducerat D23 som inte var riktigt färdig, hade introducerat ett nytt operativsystem som inte var riktigt färdigt, och hade sålt det här till ett antal kunder som drabbades och som tyckte att deras situation var fullständigt ohållbar. De ville egentligen inte föra över sina program i vår miljö, för de var så förbaskade över den situationen de hamnat i. Så slutresultatet för vår del här på Västkusten blev att vi tappade både Kockums och Flygmotor och egentligen även så småningom Järnia. Men för kunder typ Saab tror jag att det var ganska bra. De fick en vettig och bra övergång till en ny miljö som de kunde vidareutveckla sig i.

Gustav Sjöblom: Bakgrunden var ju att det här var en väldigt olönsam verksamhet för Datasaab som blödde pengar, så för Wallenberg och för Datasaab måste det ju ha varit bra. För Univac antar jag att fördelen var att man gratis eller till ett billigt pris fick en ganska stor ny kundbas?

Lennart Bernhed: Exakt, exakt.

Gustav Sjöblom: Kunde du se hur det här påverkade lönsamheten för Göteborgskontoret? Hade ni något sådant eget resultatansvar?

Lennart Bernhed: Nej, som filialchef hade jag inte ekonomin i mina händer. Jag fick aldrig se en slutsumma på hur mycket serviceinteäkter vi fick, för i princip var det stora serviceintäkter vi fick ifrån Kockums och Flygmotor och de serviceintäkterna gick vid sidan om filialen. Jag hade inget överordnat grepp, så jag kunde inte se en slutrad på vad det innebar för oss. Jag bara såg att vi fick ett större kundansvar och inga lyckliga kunder så det var lite jobbigt en tid faktiskt.

Gustav Sjöblom: Det skapades mycket konsultjobb i de här konverteringarna. Var det något som ni kom i kontakt med också? WM-data gjorde rätt mycket av det.

Lennart Bernhed: Ja, exakt, hos Saab blev det det, men i Linköping. Både Flygmotor och Kockums hade fått D23 och var så missnöjda och tog beslutet att de inte ska konvertera utan ska lämna miljön, så vi på Västkusten eller på Göteborgskontoret fick inga konsultuppdrag. De konsultuppdrag som blev på Kockums och Flygmotor blev det nog IBM eller Programator eller någon som gjorde och satt och skrev om de här ALGOL-GENIUS-programmen i COBOL.

Gustav Sjöblom: Fick ni några nya kunder i offentlig sektor? Jag tänker på de här skattedatorerna och vad det var.

Lennart Bernhed: Det fick vi ju. Alla skatteverken hade ju D22 och de fungerade helt oklanderligt, men det hanterades från Stockholmskontoret så jag hade personligen inget att göra med de datorerna.

Gustav Sjöblom: Du har nämnt några andra kunder tidigare som vi inte har pratat om, NOHAB Diesel i Trollhättan till exempel. När kom de med och vad var det för system?

Lennart Bernhed: De kom med som en systemkund och köpte vårt färdiga Uniskoncept, Unisys Industrisystem, Unis. Det var utvecklat i USA och de föll för våran presen-

tation av det. De tyckte de passade perfekt och vi fick ett uppdrag att anpassa det här systemet till deras verksamhet. Och det kan jag säga så här i efterhand att det var en missbedömning från vår sida och från deras sida vilket jobb det skulle vara. Vi hade uppskattat att det skulle behövas sex månaders konverteringsjobb, utvecklingstid för att implementera det här systemet, men det blev åratal och det blev aldrig något bra system heller. Visserligen körde de det en viss tid, men så småningom förändrades det när de köptes upp av Finland. Wärtsilä köpte dem och drog ned verksamheten och så vidare, så även om det systemet blev färdigt så småningom så tror jag inte det användes i någon större utsträckning. Där kan man nog säga att det var ett ganska misslyckat resultat. De köpte maskin och lade ned mycket arbete och vi lade ned mycket arbete och det blev nog inte något bra slutresultat av det.

Gustav Sjöblom: När såldes det, var det när du var filialchef redan?

Lennart Bernhed: Ja, det gjorde det, så det var någon gång i slutet på 70-talet, början på 80-talet.

Gustav Sjöblom: Vad hade de för verksamhet?

Lennart Bernhed: Ursprungligen har de gjort tryckerimaskiner och sebnare turbiner och grejer. När vi kom in så var det tillverkning och underhåll av turbiner och större maskiner av olika slag.

Gustav Sjöblom: En annan kund du nämnde var Almedal.

Lennart Bernhed: Ja, de var en IBM-kund som stod i begrepp att införa ett ordersystem och där sålde vi in tanken att i grunden ha vårt Unidis, alltså distributionssystem, och på toppen på det bygga ett realtidssystem för orderhantering och vi hade folk där som arbetade tillsammans med deras egen systempersonal och körde igång det systemet.

Gustav Sjöblom: Var det en parallell, fast det var Unidis som kundanpassades och inte Unis?

Lennart Bernhed: Ja, exakt.

Gustav Sjöblom: Hur blev resultatet?

Lennart Bernhed: Ja, det fungerade ganska bra vill jag säga, men så småningom gick väl de inte så bra ekonomiskt och tyckte att nej, vi har inte råd att ha en egen dataavdelning utan nu lägger vi över det här på servicebyrå, så efter att vi hade kört det i ett par tre år så lades det över på Pulsen i Borås.

Gustav Sjöblom: Vad var det för verksamhet, Almedal?

Lennart Bernhed: Almedal är inom textilbranschen och tillverkar och säljer färdiga textilier.

Gustav Sjöblom: Du har nämnt tidigare att ni hade Elanders tryckeri som kund också.

Lennart Bernhed: Ja, det hade vi. De köpte ingen färdig programvara utav oss utan de använde Univac 9400 och utvecklade en egenutvecklad programvara som hanterades via

ett avancerat system som hanterade alla annonser i telefonkatalogen. Det var ett väldigt udda system för vår verksamhet och där kunde vi inte bidraga så mycket kunskap utan mera grundprogramvaran. De hade en kille som hette Ulf Larsson som datachef där, en Chalmerist som var väldigt duktig på att utveckla egna system och utvecklade det här annonshanteringssystemet. Och de var på sin tid väldigt avancerade. Att överföra annonserna direkt in i tryckerimaskinerna var något som jag själv aldrig fattade riktigt hur det gick till, men som sagt de hade avancerad tillämpning.

Gustav Sjöblom: Var det också en realtidslösning?

Lennart Bernhed: Det blev det också ja, så de satt och matade in kundernas annonser direkt i terminaler som sedan matchades med en digital bild av logotyper och sådant här som slutligen skulle resultera i en annons i telefonkatalogen.

Gustav Sjöblom: Elanders framställer sig på sin hemsida som framsynta inom datateknik och nämner Per Elander som blev VD 1963 och sedan började med datoriserad fotosättning 1971. Var det innan ni kom in i bilden?

Lennart Bernhed: Nej, just den här datoriserade fotosättningen var den som jag aldrig fattade hur det gick till. Per Elander själv var väldigt engagerad. Jag var på väldigt många projektmöten där vi satt tillsammans med deras egen personal, Ulf Larsson och hans systemutvecklare och Per Elander själv kom ned och var väldigt intresserad och pådrivande och som sagt, de låg i framkanten av detta att gå direkt på datorn till fotosättaren.

Gustav Sjöblom: Kom ni in där redan i början på 70-talet?

Lennart Bernhed: Säg att de började 1971, men vi kom inte in i detta förrän i slutet på 70-talet när de köpte en 9400 och det skulle jag tro var 1976, 1977 någonting.

Gustav Sjöblom: Ja. Är det några fler kunder från slutet av 70-talet i början på 80-talet som vi inte har pratat om?

Lennart Bernhed: Jag ska tänka här. Mm. Nja, inte direkt som jag kommer på. Nej.

Gustav Sjöblom: Då vill jag ställa lite allmänna frågor om Univac. Fanns det någon form av utveckling eller tillverkning i Sverige eller var det ett rent försäljningsbolag?

Lennart Bernhed: Det var ren försäljning, ingen utveckling alls.

Gustav Sjöblom: Var det något ni funderade på och sneglade på IBM som hade både tillverkning och utveckling i Sverige och att ni gärna hade haft den typen utav resurser på nära håll?

Lennart Bernhed: Jag tror inte det, jag har aldrig hört talas om att det har varit några funderingar i den riktningen, men jag tror inte det har varit det heller. Det är möjligt just i övertagandet utav Datasaab men ute i leden har det aldrig hörts några sådana tankar.

Gustav Sjöblom: Var det IBM som var konkurrenten eller var det några andra som ni så att säga bekymrade er om?

Lennart Bernhed: Nej, IBM var den allt överskuggande stora konkurrenten och varje kund man tog som tidigare hade IBM och som man tog över till Sperry eller Saab-Univac upplevde man som en liten seger.

Gustav Sjöblom: Hade Univac inget utbud på minidatorsidan?

Lennart Bernhed: Jo, jag kom just att tänka på det när du frågar om vi hade några ytterligare kunder. Univac köpte Varian. När minidatoreran kom in i bilden hade inte Univac några egna minidatorer utan då köpte Sperry in den kunskapen genom att köpa Varian. Varian var ganska duktiga på realtidssystem och hade kunder i Sverige som körde realtidssystem. Med de här maskinerna skulle vi ta upp kampen och konkurrera med Digital och Data General som gick framåt väldigt starkt på den tiden. Vi fick någonting som hette V70. V70 var en minidator som bland annat Sören Arlbring på Luna tyckte vore någonting för deras kunder att ha, så han beslöt sig för att se om inte han skulle kunna utveckla ett system i minidatormiljö under operativsystemet Vortex (som det hette på Varian och på våra V70-datorer). Då satte vi igång – eller han satte igång – ett sådant utvecklingsprojekt och Sjögrens i Göteborg fick en sådan där dator och det var ömsom vin, ömsom vatten Det var lite dålig, vad ska jag säga, dåligt utvecklat system för den typen utav applikationer. Att bygga system i COBOL var inte Varians tidigare liv utan det var att bygga system i mera Assemblerbetonad utveckling och realtid, att styra processer och liknande. Så det där var nog lite missriktat. Men hur som helst, så småningom fick man det att fungera och det fungerade ett antal år, jag vet inte hur många år. Jag vet egentligen inte vad som hände, vad Sjögren gick över till för nya system, det blev nog PC-baserade system efter de här V70-systemen utgår jag ifrån. I samband med att Sperry köpte Varian fick vi en del nya kunder, faktiskt Saab igen. Saab hade använt Variandatorer för att styra vissa processer så vi fick in en grupp här i Göteborg med killar som var väldigt duktiga på att utveckla rutiner som var väldigt främmande för oss. Att styra processer hade ju inte vi sysslat med alls, så den här gruppen levde ett eget liv men inlemmades ändå i filialen här i Göteborg. Men det blev ingen egentlig framgång. Vi kunde inte ta upp kampen med Data General och framförallt Digital som dominerade den här marknaden.

Gustav Sjöblom: Du nämnde John Sjögren & Co. Fick ni några andra kunder i den branschen genom Lunas förmedling?

Lennart Bernhed: Nej, det blev ju inte det. Egentligen har jag inte överblick över det, för det var Sören själv som åkte omkring till järnhandlarna och sa att ”Det här systemet har vi utvecklat på Luna och det går att köra i den och den miljön”, men vad jag kan dra mig till minnes så … Jag vet faktiskt inte, det får jag nog fråga Sören om.

Gustav Sjöblom: Köpte Luna in terminaler för sina kunders räkning?

Lennart Bernhed: De sålde det här som en paketlösning. De paketerade den programvara som Luna hade utvecklat med en V70-dator. Men jag tror inte att Sören lyckades sälja det här till någon annan kund än Sjögrens.

Gustav Sjöblom: Men terminaler måste ni ha sålt en massa via Luna?

Lennart Bernhed: Ja, det gjorde vi ju så småningom för att anslutna till Lunas eget stora system. Mm, det gjorde vi.

Gustav Sjöblom: Ni tappade Götaverken som kund i början på 70-talet. Gick de över till IBM då?

Lennart Bernhed: Det bildades ju någonting som hette Varvsdata då när staten gick in för att rädda varvsindustrin. Ett av sätten att försöka få en billigare och bättre databehandling, så Eriksberg och Götaverken och Lindholmen, allihopa gick in i Varvsdata. De införskaffade en stor IBM-dator, så Götaverkens rutiner blev så småningom konverterade över till IBM och Univac III försvann ut.

Gustav Sjöblom: Och sedan var ICA Eol länge den stora intäktskällan?

Lennart Bernhed: Ja, de var den största kunden vi hade då, tillsammans med Luna och Järnia.

Gustav Sjöblom: Vilka andra kunder var ekonomiskt viktiga över tiden?

Lennart Bernhed: Menar du för Sperry i hela Sverige?

Gustav Sjöblom: Nej, för Västsverige.

Lennart Bernhed: Ja, det var alla de här småkunderna egentligen där vi hjälpte till och dels sålde lite systemassistans och fick serviceintäkter och fick sälja in terminaler och nya maskiner, alla kunder typ Elanders … En kund som jag glömt att nämna är Schenker. De hade också en 90/30 och köpte terminaler och nya skivminnen och utvecklade nya system. Atlasresor köpte så småningom en stor maskin och var en viktig kund.

Gustav Sjöblom: Berätta gärna lite mer om Schenker. När kom de till och vad var det för system?

Lennart Bernhed: De kom också in i den här vevan när vi utvecklade realtidssystem i slutet på 70-talet. De hade tidigare en IBM-maskin och vi hjälpte till att utveckla system för att boka transporter och så vidare. Så de var en intressant kund och var kund ganska länge.

Gustav Sjöblom: Vem hade du eller ni kontakt med där på Schenker?

Lennart Bernhed: Leif Ilander var VD och Lars-Göran Granström, var datachef och dataansvarig, en väldigt framsynt och duktig kille på att gå vidare med utvecklingen utav realtidsanpassade system för den branschen.

Gustav Sjöblom: Känner du till mer om detaljerna i systemet?

Lennart Bernhed: Egentligen inte, för jag var ju filialchef då så jag satte mig inte in i detaljerna i systemen.

Gustav Sjöblom: Mm. Hur förhöll sig Univac sig till andra företag i databranschen? Medverkade ni i några branschorganisationer eller informella diskussioner med andra leverantörer? Till exempel i statliga utredningar om dataindustrin eller den typen utav branschövergripande projekt?

Lennart Bernhed: Nej, jag personligen som en liten filialchef här ute i landet engagerade mig inte på något sätt, utan det skedde på central nivå och där tror jag Sperry var väldigt involverade i olika branschprojekt. Men vi ute på filial hade inte några sådana engagemang.

Gustav Sjöblom: I början byggde strategin mycket på att bearbeta befintliga IBM-kunder. Förändrades marknadsföringen eller säljmetoden över tiden?

Lennart Bernhed: Att vi bearbetade IBM-kunder beror ju på att IBM hade nästan hela marknaden, så det var liksom ganska självklart. Säljtekniken och säljmetoden byggde på att vi var duktiga på att utveckla realtidssystem och att vi tack vare kunder typ ICA och Luna kunde bevisa att vi behärskade den tekniken, så vår säljstrategi gick ut på att berätta hur duktiga vi var, att vi var bäst på att utveckla den här typen utav system.

Gustav Sjöblom: Vem var det som var motpart hos de presumtiva kunderna?

Lennart Bernhed: Det var ju i första mån datachefen men vid större upphandlingar så blev administrativa direktörer och ekonomidirektörer inblandade i beslutsprocessen också.

Gustav Sjöblom: Byggde ni upp någon sorts starkt nätverk med personliga relationer till många ekonomichefer, datachefer, VD:ar och vad det kan ha varit?

Lennart Bernhed: Ja, vi hade en Sperry-kundgrupp eller vad kallade vi det för, kundseminarium eller sammanträffande, som vi höll varje månad där vi bjöd in uppifrån VD, ekonomidirektörer och datachefer. Där umgicks vi på ett ganska otvunget sätt och varje möte vi hade hade vi någon typ utav temadiskussioner och så åt och drack vi ju gott och umgicks på ett trevligt sätt och det var ganska trevligt och ganska givande tror jag.

Gustav Sjöblom: Var det befintliga kunder eller bjöd ni även in presumtiva kunder?

Lennart Bernhed: Nej, det var faktiskt bara befintliga kunder. Det var ett sätt att umgås med kunderna och få kunderna att känna varandra och diskutera gemensamma problem och gemensamma lösningar.

Gustav Sjöblom: Fanns det här med redan från början?

Lennart Bernhed: Nej, det var något som jag startade upp i slutet på 70-talet när vi hade fått en kundmassa så att det var någon idé att samla ihop dem.

Gustav Sjöblom: Fanns det någon koppling mellan det och sådana här internationella användarföreningar, user groups?

Lennart Bernhed: Ja, sedan hade vi på Sverigebasis en Sperry User Group, som du säger, som sammanträffade på regelbunden basis varje år, så man hade årsmöte och man hade olika aktiviteter. Den behövde ju inte jag vara så där pådrivande i utan vad jag fick driva var att ha kundträffar på den lokala nivån. Sedan på internationell nivå hade Unisys user groups också, så användare i Sverige bjöds in till USA på att deltaga i Unisys User Group meetings som fanns varje år då man presenterade dels nya produkter, nya programvaror och tillämpningar, dels företag som levererade produkter som hade anknyt-

ning eller som kunde förbättra användningen av Sperryprodukter. De bjöds in att vara där och presentera sina produkter.

Gustav Sjöblom: Hade du någon kontakt med det amerikanska moderbolaget?

Lennart Bernhed: Ja, det hade jag ganska mycket, på så sätt att vi åkte dit på studieresor och på de här User Group Meetings. Om någon av mina kunder skulle åka dit så följde jag med och ledsagade dem och såg till att allting fungerade, så jag hade ganska mycket kontakter med dem och som jag sa tidigare när man på moderbolagsnivå var intresserad av vad Luna hittade på så hade Sören och jag en hel del kontakter där borta och åkte över och presenterade och diskuterade hans lösningar.

Gustav Sjöblom: Alla som har jobbat på IBM beskriver det som ett företag med en väldigt stark företagskultur, som präglades både av att det var amerikanskt och multinationellt och stort och även av grundaren och hans söner. Hur var det med Univac, fanns det någon företagskultur som genomsyrade organisationen?

Lennart Bernhed: Ja, vi brukade alltid skoja om det, faktiskt, att vi skilde oss ifrån IBM som klädde sig i mörka kostymer. Vi ville vara lite mindre av mörka kostymer. Sedan i företagskulturen, när vi gick över till att bli Saab-Univac så blev vi nog lite mer präglade av att det var ett svenskt företag, faktiskt, över en natt bara. Helt plötsligt så var vi svenskar och skulle då uppträda som ett svenskt företag och det präglade oss nog ganska länge ända fram tills vi så småningom blev sammanslagna med Burroughs och blev Unisys och blev ett stort internationellt bolag.

Gustav Sjöblom: Hur gick ni till väga när ni rekryterade personal?

Lennart Bernhed: Det skedde faktiskt ofta genom personliga kontakter. Sven Bankel rekommenderade någon kurskompis från Chalmers eller ja, ofta var det personliga kontakter. Jag vill inte minnas att jag annonserade efter systemfolk så många gånger, däremot fick jag annonsera efter säljare några gånger.

Gustav Sjöblom: Hur var den sociala sammansättningen bland dem som jobbade på Göteborgskontoret, vad gäller kön och etnicitet och social bakgrund.

Lennart Bernhed: På systemsidan var det från början bara manlig personal, men så småningom kom det in en systemkvinna i samband med Elanders. Hon hade jobbat med Elanders och fick anställning hos oss och var vårt ansikte mot Elanders. Sedan i samband med att vi köpte upp Varian kom det in en systemkvinna därifrån, så det kom in lite kvinnor, men annars från början var det ganska mansdominerat. Och vad ska jag säga, vi var ju enbart svenskar. Det var inga invandrare utan det var svenskar och lite Chalmersdominerat faktiskt, i och med att det blev att man rekryterade genom känningar.

Gustav Sjöblom: Hur stor andel ungefär var det som hade Chalmersbakgrund? Var det mer än hälften?

Lennart Bernhed: Ja, det var nog i storleksordning hälften, men ingen på säljsidan utan det var på systemsidan.

Gustav Sjöblom: Mm. 1986 fusionerades Univac och Burroughs, så du återförenades faktiskt med din första arbetsgivare då. Det nya företaget tog namnet Unisys och blev

världens näst största datorförsäljare efter IBM, vad jag förstår. Hur påverkade det verksamheten i Göteborg och din position?

Lennart Bernhed: Då slogs vi ihop med Burroughs Göteborgskontor som faktiskt var större än oss. De hade mängder av småkunder. Om du tänker tillbaks på det arvet, de här små kontorsdatorerna hade så småningom ynglat av sig i smådatorer så de hade ruskigt många av vad deras maskiner nu hette … B20 eller ja, småmaskiner i varje fall. De hade fler säljare än vi och fler systemtekniker, så vid sammanslagningen blev Unisyskontoret lite Burroughsdominerat. Vi hade de stora kunderna på Sperrysidan och de hade mängder av småkunder och två stora i Järnia och Lindex. Han som var filialchef på Burroughs blev filialchef på Göteborgsfilialen och jag fick hand om de stora kunderna i princip, som säljchef, så jag åkte ned ett pinnhål kan man väl säga i den sammanslagningen [skratt]. Som alltid i en sådan där sammanslagning var det lite kulturkrock egentligen, det var lite vi och dem. Vi hade annorlunda kunder, vi hade stora kunder och realtidsorienterade kunder och de hade små kunder förutom Järnia och Lindex. För det första blev vi ju väldigt stora just vid sammanslagningen, vi var nästan hundra man i Göteborg. Vi hade vårt kontor nere på Gullbergs strand och de hade sitt kontor någonstans nere vid Vegagatan och för att kunna förenas kunde vi inte flytta in i deras eller vårat kontor utan vi letade ett gemensamt kontor och hamnade i Focushuset där vi faktiskt tog tre våningar. Vi var hundra man, väldigt mycket systemfolk – vi hade nog femtio man på systemsidan – säljare och teknisk personal. Men det gick ju inte så lång tid förrän man började inse att vi måste rationalisera. Vi hade dubbla funktioner på flera poster så det krympte väldigt snabbt. Och det dröjde inte många år innan man sa, nej, vi ska inte ha någon filialchef utan vi ska ha en chef för försäljningen i Stockholm, vi ska ha en chef för systemsidan i Stockholm – eller flera systemchefer och då delade man upp det på typ av applikationsområde – och sedan skulle vi ha en teknisk chef i Stockholm och ingen filialchef, så den stackaren som blev filialchef fick så småningom sparken och man drog ned väldigt mycket.

Jag själv fick en intressant utveckling tack vare att Ferrodata eller Ferrokoncernen hade sagt att, nej, vi ska inte ha någon egen dataavdelning. Ferrodata ska läggas ned och vi ska se till att någon som sysslar enbart med data ska sköta om det här. De gick ut i en upphandling hos stora systemhus, typ jag skulle tro Datema och andra, som lämnade offerter på att ta över och sköta driften. Jag som hade kundansvar för Ferro fick i uppdrag egentligen att varför ska inte vi kunna sköta driften, det gör ju Unisys i USA? Så vi lämnade en offert på att ta över personal och maskiner och alltihopa och Ferro blev den första outsourcingkunden i Sverige. Vi vann upphandlingen och tog över all systempersonal och köpte tillbaka våra egna maskiner som vi en gång hade sålt och hyrde lokalerna av Ferro. Det finns fortfarande alltihopa kvar och det har blivit grundstenen för hela Unisys outsourcingverksamhet i Sverige. Personligen, i och med att jag sålde in där så fick jag ansvar för hela den överläggningen. När det där pågick var det andra kunder som var intresserade av att också göra sig av med den egna databehandlingen och skulle outsourca och då fick jag lämna offert där och så blev jag chef för outsourcingverksamheten i Sverige och fick flytta till huvudkontoret. Jag flyttade inte personligen, jag bodde kvar i Göteborg men jag långpendlade då och satt som outsourcinganvarig i Stockholm och skaffade nya kunder till kontoret i Alingsås.

Gustav Sjöblom: Ja, nu har vi kommit fram till 90-talet och det är väl läge att avrunda, men jag tänkte fråga en sak först. Har du under åren i Göteborg känt att du varit del av någon sorts datamiljö utöver den närmaste kundkretsen?

Lennart Bernhed: Nej, det kan jag nog inte påstå. Jag var aldrig med i Dataföreningen eller aldrig engagerad i några sådana här projekt som Dataföreningen drev, och det kanske beror på mig personligen, jag vet inte, jag hade fullt upp med att sköta businessen som sådan, men jag har inte personligen varit engagerad i några sådana verksamheter.

Gustav Sjöblom: Jag har fått väldigt uttömmande svar på mina frågor och funderingar. Nu får du gärna, om du vill, lägga till någonting som vi inte har gått igenom eller ge någon sorts sammanfattande reflektion över dina år i datavärlden.

Lennart Bernhed: Ja, som det framgått tidigare så tycker jag det har varit väldigt intressant och fascinerande och man kan vara personligen tacksam att man fått varit en del i den här utvecklingen som har varit otroligt spännande och rolig. När jag en gång pensionerade mig så var det nästan med sorg i hjärtat jag gjorde det, men ändå med glädje att ha kunnat bidra och varit del i den här utvecklingen.

Gustav Sjöblom: Ja, jag får tacka så jättemycket för intervjun.